



3 1761 11635594 2



Digitized by the Internet Archive
in 2024 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116355942>

INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

Vol. 1, No. 1 – June 1987

Welcome to the first issue of *Investing in Canada*, a new quarterly newsletter with a focus on investment issues. Published by Investment Canada, its purpose is to report on trends, events, and policies of interest to those seeking Canadian investment opportunities.

Investing in Canada contains features on successful investments in Canada, interviews with investment experts, evaluations of the international investment climate, and reports on investment development initiatives. It also includes analyses of the Canadian investment environment and articles detailing vital indicators such as flows of

investment into and out of the country.

Investing in Canada reflects Investment Canada's mandate to inform the public about the importance of investment in Canada's economic future. ♣

Paul Labbé
President

Record Foreign Investment in Canada in 1986

by Ted Zahavich, Policy Analyst, Investment Canada

The inflow of foreign direct investment in Canada and foreign portfolio investment in Canadian stocks and bonds rose to record levels in 1986.

Foreign Direct Investment

Foreign direct investment — investments made by foreigners in Canadian businesses — increased dramatically to \$6.8 billion last year. This was double the 1985 level and up almost 42 percent

from the previous record of \$4.8 billion set in 1981.

About \$3 billion or 44 percent of the \$6.8 billion inflow of direct investment in Canada came from the United States. This is lower than the 50 percent that the United States averaged in the decade from 1976 to 1985. However, there was a substantial increase in direct investment from countries other than the United States. In fact, the inflow from Europe, particularly from the United Kingdom, was substantial.

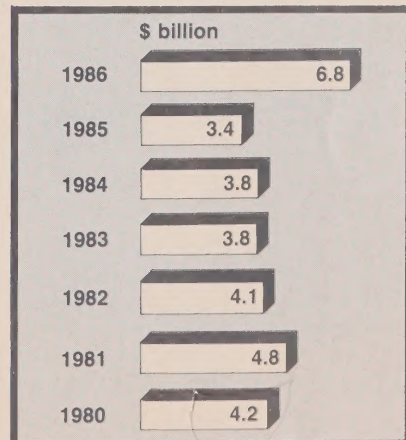
Two takeovers of Canadian-controlled companies by British firms made up the bulk of the inflow from the U.K. These were the acquisition of 51 percent of Mitel by British Telecom, and of 51 percent of Hiram-Walker by Allied-Lyons.

Japanese and U.S. companies were prominent among foreign investors. Three Japanese automobile companies — Honda, Toyota and Suzuki — are building plants in Ontario. Hitachi is building a plant in Saskatchewan to produce low-pressure casings for power turbines. Two American high-tech companies, LSI Logic

and BioTechnica, have built facilities in Alberta.

A Norwegian and a Chinese concern also made significant direct investments last year. Norsk Hydro is building a \$400 million magnesium extraction plant in Quebec. China International Trust and Investment was one of the joint-venture partners in the purchase of a British Columbia pulp mill owned by Westar Timber.

Gross flows of foreign direct investment in Canada 1980 – 1986



Source: Statistics Canada. Quarterly Estimates of the Canadian Balance of International Payments.

The Canadian Investment Scene: Performance and Prospects

An Interview with Andrew Kniewasser

Business Opportunities in Canada '87

Investment conference attracts 3000 participants

Canada's New Investment Ambassadors

Advisers appointed to promote foreign investment in Canada

Small Business Incubators

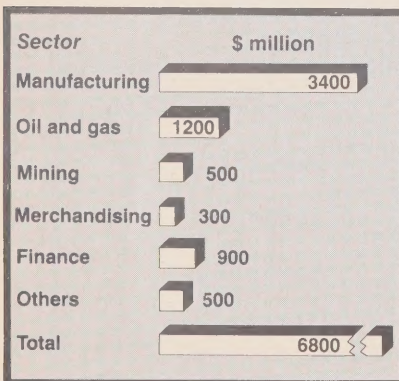
Investment Canada publishes a study of business incubators in Canada

About \$4 billion of the \$6.8 billion direct investment in 1986 was used for plant expansion and the establishment of new businesses. The other \$2.8 billion was used for acquisitions. The high level of direct foreign investment in 1986 was due in large part to an increase in acquisitions: the \$2.8 billion for acquisitions represents 40 percent of the total \$6.8 billion direct investment. In each of the previous five years, the inflow for acquisitions reached less than 10 percent of the total. Following are the inflow figures for acquisitions since 1981, with the percentages they represent in parentheses.

	\$ million
1981	\$18 (4%)
1982	\$151 (4%)
1983	\$336 (9%)
1984	\$226 (6%)
1985	\$222 (6%)
1986	\$2,800 (40%)

By far the largest proportion of the direct investment inflow went to manufacturing, followed, surprisingly, by oil and gas — a sector that was particularly weak in 1986. The following table shows the distribution of the 1986 direct investment inflow by sector.

Foreign Direct Investment in Canada, 1986



Retained Earnings of Foreign Companies

Figures are not yet available on the 1986 increase in retained earnings of foreign companies. Historically, however, retained earnings increases are larger than the direct inflows. Investment Canada estimates that the book value of foreign direct investment in Canada at the end of 1986 was \$93 billion, up sharply from the \$83.9 billion in 1985, with at least half of the increase resulting from the growth in retained earnings.

Portfolio Investment

Detailed data on portfolio investment inflows and outflows are not available. The net of these two figures is available, however, and it reveals some important trends. In 1986, the net inflow of foreign portfolio investment amounted to \$25.0 billion, almost double the \$13 billion in 1985 and more than three times the \$8.2 billion in 1984.

Of the total of \$25 billion, \$2 billion was for purchases of Canadian stocks and \$23 billion for Canadian bonds. Japanese institutions were major buyers of the bonds. In the second half of 1986, Japanese investors purchased \$1 billion worth of Canadian bonds per month. European and Hong Kong investors were also important buyers of Canadian bonds. U.S. investors bought over one-half of the stocks but a relatively small proportion of the bonds. The net inflow from American investors in Canadian stocks was \$1.2 billion in 1986, down from \$1.6 billion in 1985. ♣

Business Opportunities in Canada '87

Over 3000 people from Canada and abroad attended the "Business Opportunities in Canada '87" conference in Toronto, March 18-20, 1987. The three-day trade and investment conference attracted a wide range of representatives from Canada's private and public sectors, as well as significant foreign delegations from the Middle East, Hong Kong, Taiwan, the People's Republic of China and the Republic of Korea.

"Business Opportunities in Canada" is held annually to explore opportunities for profitable investment in Canada both by Canadians and by people from outside the country.

At this year's conference, distinguished speakers, including federal and provincial government ministers and prominent members of the Canadian and international business communities, shared their views on the global investment environment and the investment outlook in Canada. Canadian companies, provincial governments, and municipalities hosted booths and marketed their investment opportunities on the exchange floor.

"Business Opportunities in Canada '87" was jointly sponsored by Canadian private industry and the Government of Canada. Investment Canada co-ordinated the conference on behalf of the government.

Next year's conference, "Business Opportunities in Canada '88", is planned for June 1-2, 1988, at Place Bonaventure, Montreal. For further information, contact:

P. McEvoy Hull (613) 995-0759 ♣

The Canadian Investment Scene: Performance and Prospects

*An interview with Andrew Kniewasser
President of the Investment Dealers' Association of Canada*



In addition to his 15 years as President of the Investment Dealers' Association, Andrew Kniewasser, throughout his career, has held positions that have kept him closely involved with issues of trade and investment. In 1948, he joined the Trade Commissioner Service of the Department of Trade and Commerce and served in a number of posts abroad. From 1963 to 1967, he was General Manager of the Canadian Corporation for the 1967 World Exhibition (EXPO '67). In 1970, Kniewasser became Senior Assistant Deputy Minister (Industry and Trade Development) in the Department of Industry, Trade and Commerce. A recipient of the Order of Canada, he has been President of the Investment Dealers' Association of Canada since 1972.

In the following interview, Kniewasser surveys Canada's investment performance and prospects.

As President of the Investment Dealers' Association of Canada, you probably have as good an overview of investment in Canada

as anyone in the country. How healthy is Canada's investment climate?

Kniewasser

There has been a major improvement in the investment scene in Canada, in both direct and portfolio investment. Canadians learn by experience and we've absorbed a good deal over the past decade. Collectively, we've learned how to do a much better job of running our country and managing our economy. Individually, we found out a great deal about how to become much more productive.

You travel extensively abroad and are in regular contact with investment communities in other countries. Have perceptions of Canada's investment climate changed?

Kniewasser

Yes. If you ask that question in London, Frankfurt, Paris, Tokyo, New York, or anywhere else, they will say the Canadian scene is very interesting — more interesting than it used to be. They would certainly agree that the economic management of the country has become more business-like. They would also agree that we have done a very good job of bringing together investments in what I would call political and social stability with direct business investments.

You know, Canada is an excellent place to live and work, an excellent place to invest. We Canadians have often underrated the enormous investments we've made in constitutional or language

accommodation. Some of us are beginning to understand that those are some of the best investments we've made. Of all the things I was saying in Europe before Christmas, I think it was that point that captured the greatest attention. The whole world is becoming increasingly interdependent. Canada and West Germany are the two most internationally dependent countries in the world. By the year 2000 this country will be by far the most internationally dependent in the world.

Are you thinking mostly of trade?

Kniewasser

The whole thing — direct physical imports, but also commerce and finance. We are the most internationally dependent now with respect to technology. Canada's future depends on our success in living more internationally. We understand that. All of the experience we have gained in learning to accommodate people who are different within our own country is going to be most useful in our dealings with people from other countries. We have developed habits of openness and consideration for people who have different languages, different backgrounds, or who look different.

We will have in real terms double the rate of investment in this country over the next 20 years as over the past 20 years

That's going to be one of our greatest strengths in the years ahead.

Canada may be open to the world, but is the world becoming more open to Canada? For example — protectionism. Do you see it as a temporary or long-term phenomenon?

Kniewasser

I think it's temporary. As I said just a moment ago, the world is becoming increasingly interdependent. Even those countries that don't consider themselves dependent on the rest of the world will have driven home to them in short order that that is not the case. This is a global community we are now living in, and Canada is right at the top from that point of view.

Do you believe there's still momentum left toward trade liberalization?

Kniewasser

We get temporary setbacks from time to time. There is a direct relationship between economic progress and political or, if you wish, cultural progress. But the more we are successful in having sensible patterns of growth, rates of inflation, and opportunities for people around the world, the more these notions about withdrawing will recede.

If Canada and the United States are successful in negotiating a free trade arrangement, do you think it will have a major impact on the Canadian economy, or do you think it will more or less confirm the trading arrangement we already have?

Kniewasser

The facts are that we almost have free trade with the United States right now. We must always try to improve our access to that market and, more than just negotiate the access, improve the mechanisms for solving trade disputes.

So you would consider the negotiations successful if the United States and Canada were to establish a trade dispute settlement mechanism?

Kniewasser

Yes, I think that's the most important thing. That's the heart of the matter, in my view. In fact, the whole world should be negotiating better access and we should be at the forefront of the process. We must attach equal importance to the GATT negotiations and seek export markets all over the world, not just in the United States.

Canada has traditionally relied heavily on the inflow of foreign capital and technology. Do you think foreign investment will continue to play as important a role in Canada as it has in the past?

Kniewasser

Yes, I see no diminution of our reliance on the rest of the world with respect to investment. The patterns will change. We will have in real terms double the rate of investment in this country over the next 20 years as over the past 20 years. Those investments will be increasingly spread out across the country — to the west, to the east, and to the north, in relative terms.

Between now and the year 2000 we will put in place some \$2 trillion of new investment — business investment

The centre of the country will continue to draw more investment capital in absolute terms, but in relative terms less than in the past.

The new kinds of investment will be involved to a greater extent in technology enterprises. Fewer will be one-time project investments. We'll be increasingly in the business of pooling knowledge and of joint venturing. More and more,

we will understand the importance of participation and all the things that go with investment, rather than just money. Yes, Canada will continue to rely on foreign investment, but we'll be looking for that investment to do more things for us and we'll be participating in it to a greater extent than in the past.

We must encourage more small business enterprises from around the world, people with knowledge, people interested in service industries, to take a look at opportunities in Canada

Other than the United States, where do you see that investment coming from?

Kniewasser

Germany and Japan will be important sources. They have dynamic and mature economies that have generated tremendous surpluses in terms of balance of payments. In Japan, you are talking in the order of \$80 billion last year alone. Those monies will be invested in growing economies where the opportunities are greatest.

How well has Canada done in drawing Japanese investment?

Kniewasser

I would think the largest portfolio debt investors in Canada would be the Japanese, by far.

We are also starting to see a lot more direct Japanese investment. The automobile plant investments are very visible and very large, and there will be more of that. Another thing you have to look at is the equities; their price/earnings ratios are now 50 to 60 times. The Japanese are increasingly looking at Canadian equities as a place to put their money. They have

discovered quite recently that there's been a real change in Canadian attitudes toward investment.

We used to think that prosperity was automatic in this country. That was the attitude in the forties, fifties, and sixties. Well, we understand that it isn't automatic anymore. We have to earn our future, we have to be able to attract people, money, ideas, and technology. We have to become more productive. We have a whole new attitude to productivity in this country which we have not had for some time. You see that in the statistics, in the wage settlements we are getting, and in the understanding of entrepreneurs who are applying technology to their business.

What are the your Association's estimates of Canadian capital requirements over the next few years?

Kniewasser

Between now and the year 2000 we will put in place some \$2 trillion of new investment — business investment.

About 10 percent will be financed externally. Most of it will be business investment. In the past, something like 75 percent has been business investment. This will rise to 85 percent. So, more of the investment in Canada will come from the private sector — both the Canadian and the foreign private sectors.

Our economy has changed a lot. Resources are still important, but the economy is much more diversified. The growth of the service industries is extraordinary in this country. As we travel across the country, it is incredible to meet people in Saskatoon, Edmonton, Halifax and, elsewhere, who have started a small business of some kind, often with a technological flavour and based on something

developed at a local university or community college. When you put that together with an entrepreneur and some intelligent government participation, you have an extraordinary infrastructure of technologically oriented small business right across the country.

The reaffirmation that we are seriously looking for investment in Canada is understood

One of the implications is that our strategy for foreign investment has to be different now than it was in the past. We must encourage more small business enterprises from around the world, people with knowledge, people interested in service industries, to take a look at opportunities in Canada.

You raised the issue of our strategy for investment. Do you think the introduction of the new investment policy in 1985 and the creation of Investment Canada have had an appreciable impact on investor attitudes?

Kniewasser

Yes, I think there was some concern abroad that the Foreign Investment Review Agency was a negative thing, a screening agency, and that the procedures were laborious and time-consuming. Of course, the previous government was in the process of making FIRA less cumbersome and bureaucratic. I think the amendments that have been made, in legislation and in spirit, are in the right direction. The reaffirmation that we are seriously looking for investment in Canada is understood. I move around the world and find less concern now about the procedures we have in place.

So investment policies are no longer seen as a major obstacle?

Kniewasser

That's right. However, I recommended to the government that they go further, that they look to the private sector and, as an experiment, recruit some experienced businessmen and women to go and work in key posts abroad with specific mandates to talk about investment in Canada. The government has appointed investment counsellors and that's proved to be a very useful experiment. There's nothing like one entrepreneur talking to another entrepreneur to make something happen in a specific way.

Part of the government's approach is to encourage investment by Canadians. What's your view on that?

Kniewasser

I see the federal government's role internally to be more one of running a sensible fiscal and tax policy and breaking down barriers to interprovincial trade.

The government has made great improvements in that respect. The dismantling of the National Energy Program was absolutely correct. The determination of our Finance Minister in tackling the deficit, getting our finances under control, is critical to investor confidence.

The incentive that the federal government is putting in the tax system, providing a \$500,000 exemption for capital gains, is critical to small business financing. Debt equity ratios in Canada were in the order of 80 percent 10 years ago, when they were 50 percent in the United States. They are now almost the same in both countries. Last year, almost 50 percent of all new corporate financing in Canada was in the form of equity. That means we are getting a higher percentage of permanent capital into the balance sheets of Canadian business than any other country in the world. ♣

*Interview conducted
by Alan Darisse*

Canada's New Investment Ambassadors

Last year, the Government of Canada appointed special investment counsellors from the business community to its key investment development markets: Britain, France, Germany, The Netherlands, Japan, Hong Kong and the U.S.A. The investment counsellors, who were selected for their private sector business development expertise, actively encourage high quality investment in Canada.

In addition to providing potential investors with a range of information required to facilitate the investment decision process, they organize investment development conferences and seminars on Canada, develop and implement promotional strategies and activities, network with corporate decision-makers and identify investment opportunities in

Canada and potential Canadian partners. They also assist Canadians who are looking for fresh capital, investment partners, or technology.

Based in External Affairs diplomatic offices, the investment counsellors work closely with the Department of Regional Industrial Expansion and Investment Canada in the development and implementation of the investment development programs within their markets.

Canada's international investment development program is also supported in some 45 other Canadian delegations abroad by Canadian commercial officers with special responsibility for investment. 🍁

Following are Canada's special investment advisers:

Michael Howard
Attaché (Investment)
Canadian Embassy
7-3-38 Akasaka, Minato-ku
Tokyo 107
Japan
Tel: (03) 408-2101/8
Tlx: (72) 22218
DCMCAN J22218

Edgar Sarton
Investment Counsellor
Canadian Embassy
Friedrich-Wilhelm-
Strasse 18
D-5300 Bonn
Federal Republic of Germany
Tel: (011-49-228) 231061
Tlx: (41) 886421
DOMCA D

Victor Clarke
Special Adviser (Investment)
Canadian High Commission
One Grosvenor Square
London, W1X 0AB
England
Tel: (011-44-1) 629-9492
Tlx: (51) 261592
CDALDN G

Jean-Pierre Mathieu
Counsellor (Investment)
Canadian Embassy
35, avenue Montaigne
75008 Paris
France
Tel: (1) 47.23.01.01
Tlx: (42) 280806
CANAD A 280806F

John Morand
Investment Counsellor
Canadian Consulate
General
1251 Avenue of the
Americas
New York City, New York
10020-1175
U.S.A.
Tel: (212) 586-2400
Night: 586-2406
Tlx: 00126242
DOMCAN NYK

Lorne Dyke
Investment Adviser
Canadian Consulate
General
300 South Grand Avenue
10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California
90071
U.S.A.
Tel: (213) 687-7432
Tlx: 00674119
DOMCAN LSA

L. Ten Hoopen
Commercial Officer
(Investment)
Canadian Embassy
Sophialaan 7
2514 JP The Hague
The Netherlands
Tel: (70) 614111
Telex: (44) 31270
31270 DMCN NL

Dan Lawrence
Investment Officer
Commission for Canada
P.O. Box 11142,
General Post Office
11th-14th Floors
Tower 1, Exchange Square
8 Connaught Place

Hong Kong
Cable: DOMCA HONG
KONG
Tel: 5-8104321
Tlx: (802) 73391
(73391 DOMCA HX)

Small Business Incubators

Investment Canada is publishing a comprehensive study of small business incubators in Canada.

Business incubators are a technique used extensively in Europe and the United States. Their purpose is to stimulate the growth of small businesses by offering them favourable conditions in the critical early stages of development.

Typical incubators offer start-up companies low-cost space in a common facility, shared office services, and on-site professional counselling. In addition, they are usually able to assist their small-business tenants in securing capital at critical stages in their evolution.

Investment Canada's study contains a review of the performance of Canadian incubators, descriptions of these facilities, summary interviews with both administrators and tenants, as well as an analysis of the advantages and difficulties inherent in this form of small business development.

The study will be available on July 1st. To get a copy free of charge, ask for publication RE-87-01 from:

Publication Manager
Investment Canada
P.O. Box 2800
Station "D"
Ottawa, Ont.
K1P 6A7 🍁

Nouveaux ambassadeurs de l'investissement au Canada

Voici la liste des conseillers spéciaux en investissement du Canada:

Michael Howard Attaché (Investissement) Ambassade du Canada 7-3-38-Akasaka, Minato-ku Tokyo 107 Japon Tél: (03) 408-2101/8 Téléx: (72) 22218 DOMCAN J22218	Edgar Sarton Conseiller en investissement Ambassade du Canada Friedrich-Wilhelm-Strasse 18 D-5300 Bonn République fédérale Tél: (011-49-228) 231061 Téléx: (41) 886421 DOMCA D	d'Allemagne Tél: (011-49-228) 231061 Téléx: (41) 886421 DOMCA D	Pays-Bas Sophialaan 7 2514 JF, La Haye Cable: DOMCAN THE HAGUE Tél: (70) 614111 Téléx: (code de destination) 44) 31270 (31270 DMCN NL)	L. Ten Hoopen Agent commercial (Investissement) Ambassade du Canada Sophialaan 7 2514 JF, La Haye Cable: DOMCAN THE HAGUE Tél: (70) 614111 Téléx: (code de destination) 44) 31270 (31270 DMCN NL)	Dan Lawrence Agent de l'investissement Commissariat du Canada P.O. Box 1142, General Post Office 11th-14th Floors Tower 1, Exchange Square 8 Connaught Place Hong-Kong Cable: DOMCA HONG KONG Tél: 5-8104321 Téléx: (802) 73391 (73391 DOM CA HK)	Jean-Pierre Mathieu Conseiller en investissement Ambassade du Canada 35, avenue Montaigne 75008 Paris France Tél: (1) 47.23.01.01 Téléx: (42) 280806 CANAD A 280 806F	John Morand Conseiller en investissement Consul général du Canada 1251, Avenue of the Americas New York, New York Etats-Unis 10020-1175 Tél: (212) 586-2400 La nuit: 586-2406 Téléx: 00126242 DOMCAN NYK
---	--	---	---	---	---	--	--

relations avec des décideurs de sociétés et recensent les possibilités d'investissement au Canada et des partenaires canadiens potentiels. Ils aident en outre les Canadiens qui recherchent de nouveaux capitaux, des partenaires d'investissement ou une nouvelle technologie. Basés dans les bureaux diplomatiques des Affaires extérieures, les conseillers travaillent en étroite collaboration avec le ministère de l'Expansion industrielle régionale ainsi qu'avec Investissement Canada à l'élaboration et à la mise en oeuvre de programmes d'investissement pour leurs marchés. Le programme canadien de développement de l'investissement international est également mis en oeuvre dans 45 autres délégations canadiennes à l'étranger, par des agents commerciaux spécialement chargés de l'investissement. ♦

Incubateurs de petites entreprises

Investissement Canada publie une étude exhaustive sur les incubateurs de petites entreprises au Canada. Il s'agit d'une technique très utilisée en Europe et aux Etats-Unis. L'objectif des incubateurs est de stimuler la croissance des petites entreprises en leur offrant des conditions favorables aux premières étapes, les plus critiques, de leur développement. Les incubateurs typiques offrent aux entreprises qui démarrent de l'espace à faible coût dans une installation commune, des services de bureau partagés et des conseils professionnels sur place. En outre, ils peuvent habituellement aider les petites entreprises locales à réunir des capitaux aux étapes critiques de leur évolution.

L'étude d'Investissement Canada renferme un examen de la performance des incubateurs canadiens, des descriptions de ces installations, des résumés des entrevues tant avec des administrateurs qu'avec des locaux, ainsi qu'une analyse des avantages et des difficultés inhérentes à cette forme de développement des petites entreprises. Cette étude sera disponible le 1^{er} juillet 1987. Pour en obtenir une copie sans frais, demandez la publication n° RE-87-01 auprès du: Gestionnaire des publications B.P. 2800 Succursale "D" Ottawa (Ontario) K1P 6A7 ♦

A. Kniewasser

C'est juste. Cependant, je recommande au gouvernement d'aller plus loin, de se tourner vers le secteur privé et, à titre d'expérience, de recruter des gens d'affaires expérimentés pour aller travailler dans des postes clés à l'étranger, ayant précisément pour mandat de parler d'investissement au Canada. Le gouvernement a nommé des conseillers en investissement et l'expérience s'est révélée fort utile. Rien ne vaut un entrepreneur discutant avec un autre entrepreneur pour mener à la réalisation d'un projet d'une manière bien précise.

Un élément de l'approche du gouvernement est d'encourager les Canadiens à investir. Quelle est votre opinion à ce sujet?

A. Kniewasser

Je vois d'avantage le rôle interne du gouvernement fédéral comme étant de mettre en place une politique fiscale sensée et de faire tomber les barrières qui nuisent au commerce interprovincial.

Le gouvernement a réalisé des progrès considérables dans ces domaines. Le démantèlement du Programme énergétique national était une initiative tout à fait louable. La volonté de notre ministre des Finances de s'attaquer au déficit et de maîtriser les finances est d'importance critique en ce qui concerne la confiance des investisseurs.

Les stimulants que le gouvernement fédéral intègre au régime fiscal, et qui prévoient une exemption de 500 000 \$ sur les gains de capital, revêtent une importance critique dans le financement des petites entreprises. Au Canada, il y a dix ans, le ratio de l'endettement était de l'ordre de 80 %, alors qu'il était de 50 % aux États-Unis. Aujourd'hui, ils sont presque les mêmes dans les deux pays. L'an dernier, près de 50 % de tout le nouveau financement des sociétés au Canada a pris la forme de capital-actions. Cela signifie que les bilans des entreprises canadiennes affichent un pourcentage plus élevé de capitaux permanents que tout autre pays du monde. ♦

entrepreneurs intelligents et font l'objet d'une participation gouvernementale raisonnable, il existe alors d'un bout à l'autre du pays une infrastructure extraordinaire de petites entreprises axées sur la technologie. Cela laisse supposer notamment que notre stratégie à l'égard de l'investissement étranger doit désormais être différente de ce qu'elle était dans le passé. Nous devons encourager, et ce à l'échelle du monde, plus de petites entreprises commerciales, plus de gens ayant des connaissances et plus de gens s'intéressant aux industries de services à examiner les possibilités qui existent au Canada.

Vous avez soulevé la question de notre stratégie concernant l'investissement. À votre avis, l'adoption en 1985 d'une nouvelle politique sur l'investissement et la création d'Investissement Canada ont-elles eu une incidence appréciable sur les attitudes des investisseurs?

A. Kniewasser

Oui, je crois qu'à l'étranger l'Agence d'examen de l'investissement étranger était perçue comme une chose négative, un organisme de sélection, et que la procédure était longue et laborieuse. Évidemment, le gouvernement précédait avait commencé à rendre cet organisme moins lourd et moins bureaucratique. Je crois que les modifications qui ont été apportées, dans la loi et dans l'esprit de la loi, vont dans la bonne direction. Nous avons affirmé de nouveau que nous recherchons sérieusement des investissements pour le Canada et cela a été entendu. Je voyage à travers le monde et me rends compte que la procédure en vigueur suscite moins d'inquiétude aujourd'hui.

Donc, les politiques d'investissement ne sont plus perçues comme un obstacle de taille?

Nous avons l'habitude de croire, notamment pendant les années 40, 50 et 60, que la prospérité était automatique au Canada. Eh bien, nous savons maintenant que tel n'est plus nécessairement le cas. Nous devons gagner notre avenir, nous devons être capables d'attirer des gens, de l'argent, des idées et des technologies. Nous devons devenir plus productifs. Nous avons adopté à l'égard de la productivité une attitude toute nouvelle qui nous faisait défaut depuis longtemps. Les statistiques en témoignent, ainsi que les augmentations salariales, et l'intelligence des entrepreneurs qui appliquent la technologie dans leurs activités.

Quelles sont les estimations de l'Association en ce qui concerne les besoins du Canada en capitaux au cours de quelques prochaines années?

A. Kniewasser

D'ici à l'an 2000, nous effectuerons quelque 2 billions de nouveaux investissements dans les entreprises. Environ 10 % du financement viendra de l'extérieur. La majeure partie de cet argent émanera des entreprises. Dans le passé, l'investissement des entreprises a été de l'ordre de 75 %. Il passera à 85 %. Par conséquent, une plus grande proportion de l'investissement au Canada proviendra du secteur privé — aussi bien du secteur privé canadien qu'étranger.

Notre économie a énormément changé. Les ressources sont demeurées importantes, mais l'économie s'est sensiblement diversifiée. La croissance des industries de services est extraordinaire. Quand nous voyons à travers le pays, nous rencontrons, et c'est assez incroyable, des gens de Saskatoon, d'Edmonton, d'Halifax, et d'ailleurs, qui ont lancé de petites entreprises, à savoir des idées mises au point dans des universités ou des collèges communautaires locaux. Lorsque ces projets ont à leur tête des

Les nouveaux types d'investissements viseront les entreprises de technologie dans une plus large mesure. Les investissements dans des projets uniques seront plus rares. Nous nous efforcerons davantage de regrouper les connaissances et d'établir des coentreprises. De plus en plus, nous comprendrons toute l'importance de la participation et de tout ce qui accompagne l'investissement, et non pas seulement celle de l'argent. Oui, le Canada continuera de dépendre de l'investissement étranger. Mais nous voudrions que cet investissement nous apporte davantage, et nous y participerons dans une plus grande mesure que par le passé.

A part les États-Unis, d'où croyez-vous que viendront ces investissements?

A. Kniwassser
Deux sources importantes seront l'Allemagne et le Japon. Ces pays ont des économies dynamiques et des développées qui ont généré des surplus considérables au chapitre de la balance des paiements. Au Japon, l'an dernier seulement, 80 milliards de dollars. Cet argent sera investi dans les économies en pleine croissance où les possibilités sont les plus grandes.

Dans quelle mesure le Canada a-t-il réussi à attirer l'investissement japonais?

A. Kniwassser
Je crois que les Japonais sont, et de loin, ceux qui font le plus de placements de portefeuille au Canada. Nous commençons aussi à recevoir beaucoup plus d'investissements directs japonais. Les investissements dans les usines de fabrication d'automobiles sont très visibles et très importants, et il y en aura d'autres. Une autre chose à considérer est le capital-actions; les ratios cours-bénéfices sont aujourd'hui de 50 à 60. Les Japonais regardent de plus en plus du côté des actions canadiennes pour placer leur argent. Ils ont découvert tout récemment que l'attitude des Canadiens à l'égard de l'investissement s'est véritablement modifiée.

A votre avis, les négociations seraient-elles donc un succès si les États-Unis et le Canada mettaient en place un mécanisme de règlement des différends commerciaux?

A. Kniwassser
Oui, je crois que c'est ce qui importe le plus. Nous touchons là, à mon avis, le vif du sujet. En fait, le monde entier devrait négocier un meilleur accès aux marchés et nous devrions être au premier plan de ce processus. Nous devons attacher une importance égale aux négociations du GATT et rechercher des marchés d'exportation partout dans le monde, et non pas seulement aux États-Unis.

Où, le Canada continuera de dépendre de l'investissement étranger. Mais nous voudrions que cet investissement nous apporte davantage, et nous y participerons dans une plus grande mesure que par le passé.

Le Canada a de tout temps beaucoup compté sur l'apport de capitaux et de technologies de l'étranger. Croyez-vous que l'investissement étranger continuera de jouer au pays un rôle aussi important que par le passé?

A. Kniwassser
Oui, car je ne crois pas que nous nous mettions à moins dépendre du reste du monde sur le plan de l'investissement. Ce sont les modèles qui changeront. En termes réels, nous aurons dans le pays, au cours des 20 prochaines années, un taux d'investissement deux fois plus élevé qu'au cours des 20 dernières années. Ces investissements se déploieront de plus en plus dans l'ensemble du pays — vers l'ouest, vers l'est, et vers le nord, en termes relatifs. Le centre du pays continuera d'attirer plus de capitaux d'investissement en termes absolus, mais moins que dans le passé en termes relatifs.

Le Canada s'ouvre davantage au monde, mais le monde s'ouvre-t-il davantage au Canada? Qu'en est-il du protectionnisme? Le percevez-vous comme un phénomène provisoire ou de longue durée?

A. Kniwassser
Je crois qu'il s'agit d'un phénomène provisoire. Ainsi que j'ai dit il y a quelques instants, le monde est en train de devenir de plus en plus interdépendant. Même les pays qui se croient indépendants du reste du monde se rendront vite compte qu'ils se trompent. Nous vivons dans un monde planétaire et, de ce point de vue, le Canada se situe au sommet.

Croyez-vous qu'il subsiste une certaine poussée en faveur de la libéralisation du commerce?

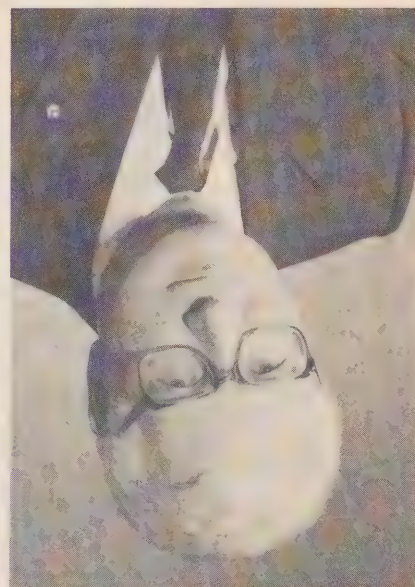
A. Kniwassser
Nous accusons de temps à autre des reculs momentanés. Il y a un lien direct entre le progrès économique et le progrès politique ou, si vous préférez, culturel. Mais plus nous réussirons à présenter au monde entier des modèles de croissance, des taux d'intérêt et des possibilités raisonnables, plus ces idées isolationnistes disparaîtront.

Si le Canada et les États-Unis parviennent à négocier un accord de libre échange, croyez-vous que cet accord aura une incidence sensible sur l'économie canadienne ou plutôt qu'il confirmera plus ou moins l'accord commercial qui existe déjà?

A. Kniwassser
En fait, les échanges avec les États-Unis sont presque totalement libres actuellement. Nous devons toujours tenter d'améliorer non pas seulement notre accès à ce marché, mais aussi les mécanismes qui permettent de résoudre les différends commerciaux.

L'investissement au Canada: rendement et perspectives

Une entrevue avec Andrew Kniewasser, président de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières



En tant que président de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, vous avez aussi bien que quiconque au pays sans doute une bonne idée de l'investissement au Canada. Dans quelle mesure le climat de l'investissement au Canada est-il sain?

A. Kniewasser

Au Canada, le climat de l'investissement — et je parle aussi bien du placement de portefeuille que de l'investissement direct — s'est sensiblement amélioré. Les Canadiens apprennent par expérience et ils ont compris beaucoup de choses au cours de la dernière décennie. Collectivement, nous avons appris à mieux diriger notre pays et notre économie. Individuellement, nous avons découvert le secret d'une plus grande productivité.

A. Kniewasser

Pensez-vous surtout au commerce?

Vous savez, le Canada est un endroit où il fait bon vivre et travailler; c'est aussi un choix excellent pour l'investissement. Nous, Canadiens, avons souvent sous-estimé les investissements énormes que nous avons faits au chapitre des arrangements constitutionnels ou linguistiques. Certains d'entre nous commencent à comprendre que ces arrangements comptent parmi les meilleurs. Parmi toutes les choses que j'ai dites en Europe avant Noël, je crois que c'est ce point qui a retenu la plus grande attention. Le monde entier devient de plus en plus interdépendant. Le Canada et l'Allemagne de l'Ouest sont les deux pays du monde les plus dépendants sur le plan international. Et, en l'an 2000, ce sera, et de loin, le Canada.

Vous voyagez beaucoup à l'étranger et êtes régulièrement en contact avec les milieux de l'investissement d'autres pays. Les perceptions du climat de l'investissement au Canada ont-elles évolué?

A. Kniewasser

Oui. Si vous posez cette question à Londres, à Francfort, à Paris, on Tokyo, à New York ou ailleurs, on vous dira que la scène canadienne est très intéressante — plus intéressante que par le passé. On sera sûrement d'accord pour dire que la gestion économique du pays est devenue plus professionnelle, et pour affirmer aussi qu'on a fort bien réussi à réunir des investissements dans ce que j'appellerais un climat de stabilité politique et social sur le plan des investissements directs des entreprises.

Outre la présidence de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières qu'il assume depuis 15 ans, Andrew Kniewasser a occupé tout au long de sa carrière des postes touchant de près aux questions du commerce et de l'investissement. En 1948, il entre au Service des délégués commerciaux du ministère de l'Industrie et du Commerce et occupe plusieurs postes à l'étranger. De 1960 à 1967, il occupe le poste de directeur général de la Compagnie de l'exposition universelle canadienne (EXPO 67). En 1970, il devient sous-ministre adjoint principal (Expansion de l'Industrie et du Commerce) au ministère de l'Industrie et du Commerce. Titulaire de l'Ordre du Canada, il est président de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières depuis 1972. Dans l'entrevue qui suit, M. Kniewasser passe en revue le rendement et les perspectives de l'investissement au Canada.

Occasions d'affaires au Canada 1987

les actions canadiennes s'est élevée à 1,2 milliard de dollars en 1986, une baisse par rapport à 1985 (1,6 milliard). ♦

Plus de 3 000 personnes du Canada et de l'étranger ont assisté à la conférence intitulée "Occasions d'affaires au Canada - 1987" qui s'est déroulée à Toronto les 18, 19 et 20 mars 1987. Cette conférence de trois jours sur le commerce et l'investissement a attiré un vaste éventail de représentants des secteurs privé et public du Canada ainsi que d'importantes délégations étrangères du Moyen-Orient, de Hong-kong, de Taiwan, de la République populaire de Chine et de la République de Corée.

Cette conférence sur les possibilités d'affaires au Canada a lieu chaque année afin d'explorer les possibilités d'investissements rentables qui s'offrent aux Canadiens et aux gens d'autres pays.

A la conférence de cette année, des orateurs distingués, dont des ministres des gouvernements fédéral et provinciaux et des membres éminents des milieux d'affaires canadiens et internationaux, ont exprimé leurs opinions sur le climat mondial de l'investissement et sur les perspectives de l'investissement au Canada. Des entreprises canadiennes, des gouvernements provinciaux et des municipalités ont tenu des stands et annoncé leurs possibilités d'investissement.

Cette année, la conférence a été parrainée conjointement par l'industrie privée canadienne et le gouvernement du Canada. Investissement Canada en a assuré la coordination pour le compte du gouvernement.

L'an prochain, la conférence "Occasions d'affaires au Canada - 1988" est prévue pour les 1^{er} et 2 juin 1988, à la place Bonaventure, à Montréal. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec P. McEvoy Hull, au (613) 995-0759. ♦

La fabrication a regu, et de loin, la plus grande proportion des investissements directs, suivie, ce qui est étonnant, du pétrole et du gaz — un secteur particulièrement faible en 1986. Le graphique montre la répartition par secteur de l'entrée d'investissements directs en 1986.

Bénéfices non répartis des entreprises étrangères

On ne possède pas encore les chiffres relatifs à la hausse de 1986 des bénéfices non répartis des entreprises étrangères. Historiquement, cependant, les hausses des bénéfices non répartis sont plus marquées que celles des entrées directes. Selon l'investissement Canada, la valeur comptable de l'investissement direct étranger au Canada à la fin de 1986 était de 93 milliards de dollars, une hausse marquée par rapport aux 83,9 milliards de dollars de 1985. Environ la moitié de cette augmentation serait imputable à la croissance des bénéfices non répartis.

Investissement de portefeuille

On ne dispose pas de données détaillées sur les mouvements d'entrée et de sortie des investissements de portefeuille. On connaît cependant le résultat net de ces transactions, et celui-ci révèle certaines tendances importantes. En 1986, l'entrée nette d'investissements de portefeuille étrangers s'est élevée à 25 milliards de dollars, soit presque le double des 13 milliards de dollars de 1985 et plus du triple des 8,2 milliards de dollars de 1984.

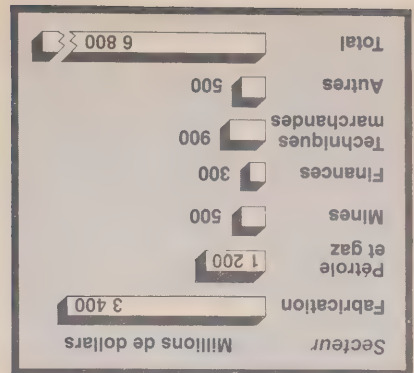
Sur le total de 25 milliards de dollars, 2 milliards ont servi à acheter des actions canadiennes et 23 milliards des obligations canadiennes. Les institutions japonaises ont été les principaux acheteurs d'obligations. Dans la seconde moitié de 1986, les investisseurs japonais ont acheté pour 1 milliard de dollars d'obligations canadiennes par mois. Les investisseurs d'Europe et de Hong-kong ont été aussi d'importants acheteurs d'obligations canadiennes. Les investisseurs américains ont acheté plus de la moitié des actions mais une proportion plutôt faible des obligations. L'apport net des investisseurs américains dans

Une entreprise norvégienne et une entreprise chinoise ont effectué d'importants investissements directs l'an dernier. Norsk Hydro construit au Québec une usine d'extraction de magnésium de 400 millions de dollars et China International Trust and Investment était l'un des partenaires d'une coentreprise dans l'acquisition d'une usine de pâtes de la Colombie-Britannique par Westar Timber.

Sur les 6,8 milliards de dollars d'investissement direct en 1986, environ 4 milliards ont été consacrés à l'agrandissement d'usines et à l'établissement de nouvelles entreprises. Le reste a servi aux acquisitions. Le niveau élevé de l'investissement direct

Millions de dollars	
1981	18 (4 %)
1982	151 (4 %)
1983	336 (9 %)
1984	226 (6 %)
1985	222 (6 %)
1986	2,800 (40 %)

Investissement direct étranger au Canada en 1986





Voici le premier numéro d'*Investir au Canada*, un nouveau bulletin trimestriel portant sur les questions liées à l'investissement. Publié par Investissement Canada, ce bulletin a pour objet de rendre compte des tendances, des événements et des politiques intéressant ceux qui recherchent des possibilités d'investissement au Canada.

Investir au Canada contiendra des articles sur les investissements fructueux au Canada, des entrevues avec des experts dans ce domaine, des évaluations du climat international de l'investissement et des rapports sur les initiatives liées au développement de l'investissement. Il présentera en outre des analyses du milieu de l'investissement canadien et des articles expliquant en détail certains

indicateurs vitaux tels les mouvements des investissements qui entrent au pays et qui en sortent. *Investir au Canada* reflète le mandat d'Investissement Canada qui est d'informer le public de l'importance de l'investissement pour l'avenir économique du Canada. ♦

Paul Labbé
Président

Investissement étranger record au Canada en 1986

par Ted Zahavich, analyste des politiques, Investissement Canada

L'entrée au Canada d'investissements directs étrangers et d'investissements de portefeuille étrangers dans les actions et les obligations canadiennes a atteint des niveaux sans précédent en 1986. **Investissement direct étranger**

L'investissement direct étranger — à savoir l'investissement effectué par des étrangers dans des

L'investissement au Canada: rendement et perspectives

Une entrevue avec Andrew Kniewasser

Occasions d'affaires au Canada — 1987

Conférence sur l'investissement ayant attiré 3 000 participants

Les nouveaux ambassadeurs du Canada dans le domaine de l'investissement

Conseillers nommés pour promouvoir l'investissement étranger au Canada

Incubateurs de petites entreprises

Investissement Canada publie une étude sur les incubateurs d'entreprises au Canada

entreprises canadiennes — a augmenté de façon spectaculaire et atteint les 6,8 milliards de dollars l'an dernier. Ce montant représente le double du niveau de 1985 et une hausse de près de 42 % par rapport au dernier record de 4,8 milliards de dollars établi en 1981.

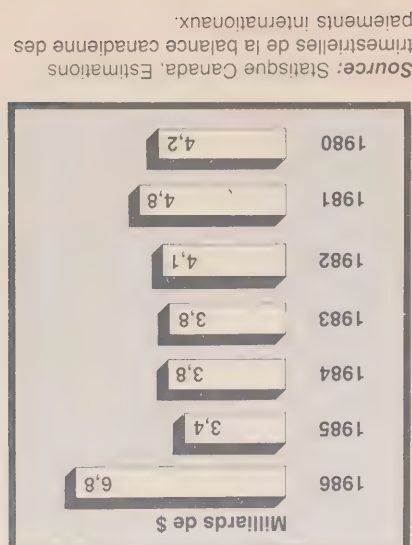
Environ 3 milliards de dollars, ou 44 % des 6,8 milliards de dollars investis directement au Canada, émanaient des États-Unis. C'est moins que les 50 % que les États-Unis ont investis en moyenne pendant la décennie de 1976 à 1985. L'investissement direct en provenance de pays autres que les États-Unis a cependant affiché une augmentation appréciable. En fait, l'apport de l'Europe, en particulier du Royaume-Uni, a été considérable.

Deux prises de contrôle d'entreprises à capitaux canadiens par des sociétés britanniques ont formé la majeure partie de l'entrée de capitaux en provenance du Royaume-Uni. Il s'agit de l'acquisition de 51 % de Mitei par British Telecom et de 50 % de Hiram-Walker par Allied-Lyons.

Les entreprises japonaises et américaines venaient au premier rang des investisseurs étrangers. Trois sociétés japonaises de fabrication d'automobiles —

Flux bruts de l'investissement direct étranger au Canada 1980 — 1986

Honda, Toyota et Suzuki — constituaient actuellement des usines en Ontario. Hitachi, pour sa part, est en voie d'établir en Saskatchewan une usine pour la fabrication de boîtiers de turbines motrices. Deux entreprises américaines de haute technologie, LSI Logic et BioTechnica, ont implanté des installations en Alberta.



CAI
TI 100
- ISI

INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

Vol. 1, No. 2 — September 1987

Venture Capital in Canada

A New Era of Enterprise Building

by Mary Macdonald, President, Venture Economics Canada Limited

The organized venture capital industry in Canada is on the move. Since the beginning of the 1980s, the total base of capital committed to Canadian venture investment funds has risen from less than \$400 million to more than \$1.5 billion. Annual disbursements from these funds have climbed from \$36 million to more than \$200 million. And the proportion of this investment captured by Canadian companies has grown from 60 per cent to more than 86 per cent in the last three years alone. Clearly, the Canadian venture capital industry is coming of age, and an

increasing number of growth-oriented Canadian enterprises are reaping the benefits.

What Is Venture Capital?

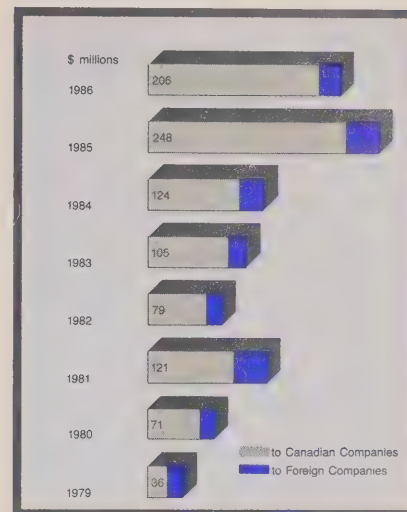
Venture capital is often assumed to be speculative, high-risk capital invested in start-up companies with a technology orientation. In fact, venture capital is better defined as equity or quasi-equity capital invested in new or established businesses that have significant growth potential but are unable to secure the financing they need from conventional sources. Venture capital investments are made at every stage of the business development cycle and across the full range of industry sectors. In short, the focus of venture investing is on business development for long-term capital appreciation.

Where Is the Capital Being Invested?

In 1986, Canadian venture capital funds invested \$206 million in a total of 177 companies. More than 86 per cent of this capital went to Canadian firms, compared with 71 per cent in 1985 and 60 per cent in 1984 — evidence of the rapid growth in attractive investment opportunities here in Canada. At present, Ontario, Quebec, and Alberta generate about 75 per cent of all Canadian venture fund investment activity.

Some 26 per cent of the capital invested in 1986 provided seed money or start-up funds for firms still in the early stages of

Growth of Venture Capital Disbursements



Source: Venture Economics Canada Limited

development. Forty per cent of the capital went to companies to finance expansion; most of the rest financed leveraged buyouts or acquisitions. During the past three years, the Canadian venture capital industry has invested about \$250 million in small and medium sized technology companies in Canada. A large share has gone to firms in the computer-related, communications, and industrial automation sectors. Although the link between the venture capital industry and the technology sector has not been as strong as in the United States, it has unquestionably played a critical role in the growth and development of many Canadian technology firms.

Industry Growth Offers New Opportunities

The expansion of the venture capital industry in Canada is creating new opportunities for

... continued on page 3

INSIDE THIS ISSUE

Venture Capital in Canada: A New Era of Enterprise Building

By Mary Macdonald, President,
Venture Economics Canada Limited

Bright Future for Canada's Biotechnology Industry

By Chummer Farina, Policy Analyst,
Investment Canada

Canada Hosts International Congress of Fast Growing Companies

Business leaders from over 50
countries discuss strategies for
corporate growth and international
market opportunities

New Edition of *The Canadian Edge*

An updated version of this
comprehensive guide to investment in
Canada

For Your Calendar

Bright Future for Canada's Biotechnology Industry

by Chummer Farina, Policy Analyst, Investment Canada

Modern biotechnology is a strategic technology with applications in many different sectors — in agriculture and the food-processing industries, industrial chemicals, medicine and pharmaceuticals, mining, forest products, and many more. Although predictions of future sales of biotechnology products vary widely — from the U.S. Industrial Biotechnology Association's estimate of \$60 billion worldwide by the year 2000 to a forecast of \$180 billion within a decade by the Science Council of Canada — virtually all observers agree that biotechnology is destined to have a wide-ranging and fundamental impact on industry and the world economy.

In the broadest sense, biotechnology simply refers to the use of living organisms for practical purposes. In addition to old techniques such as fermentation, modern biotechnology uses powerful tools that have only become available during the 1970s and 80s. These new techniques include cell fusion; gene splicing (the insertion of foreign DNA into a cell to create new types of organisms); and monoclonal antibodies — formerly scarce antibodies produced in large quantities by cells formed from the union of cancer and antibody-producing lymphocyte cells.

Increased Investment Spurs Growth

Because of the commercial promise of these new techniques, the industry has grown rapidly throughout North America over the past decade.

In the United States, there are now some 100 public and 700 privately held biotechnology companies. In January of 1987, market capitalization of the 60

publicly traded U.S. biotechnology companies stood at \$8 billion, double the value of a year earlier. Genentech, the leading U.S. biotechnology company, accounts for about half of this investment.

In Canada, there has been similar rapid growth in the number of firms involved in biotechnology. According to the Ministry of State for Science and Technology (MOSST), there are now between 110 and 130 Canadian companies.

Although there has been considerably less public funding of biotechnology in Canada, three firms have gone public within the last two years. Quadra Logic Technologies Inc. of Vancouver raised some \$3 million on the Vancouver stock exchange. IAF Biochem of Montreal, which went public in December 1986, raised \$15 million on the Montreal exchange. In late July 1987, Biomira Inc. of Alberta went public on the Montreal exchange. Other publicly traded companies, such as CDC Life Sciences and MDS Health, have interests in biotechnology but their main product lines are in more traditional health care areas.

Canadian venture capital companies have invested approximately \$35 million in the Canadian industry. Biomira, for example, received start-up funding of \$9 million from Altimira Capital Corporation of Montreal — one of the largest investments in a start-up biotechnology firm to date in North America.

MOSST estimates that Canadian biotechnology firms invest about \$90 million a year in research and development. Allelix of Toronto, Canada's largest biotechnology firm, allocated \$16 million to R&D in 1985 and ranked 21st in the Financial Post's annual survey of company-financed R&D in Canada

in 1986. Allelix was formed in 1983 as a joint venture between the Canadian Development Corporation, Labatt's, and the Ontario government. Allelix, with two other organizations — Institut Armand Frappier and Bio-Mega Inc. — accounted for 40 per cent of all reported R&D expenditures in biotechnology in 1986.

According to a review in a recent *Globe and Mail Report on Business*, the Canadian biotechnology industry is establishing itself firmly in the market: "As investors and executives became increasingly sceptical about biotech's prospects, Canadian biotech companies were forced to become more market-oriented in their research and more hardheaded about financing. They have also turned what seemed like a disadvantage — a five-year lag behind biotechnology in other countries — into a competitive advantage. From Vancouver to Halifax, Canadian biotech now is picking its own niches and catching up fast."

Canadian biotechnology companies have scored some notable successes. IAF Production Inc. of Quebec developed monoclonal antibody detection tests for herpes and for antibodies against AIDS. Connaught Laboratories of Ontario is working on micro-encapsulation of insulin-producing cells to eliminate a diabetic's need for insulin injections. Chembiomed Ltd. of Alberta was one of the first companies in the world to market a line of monoclonal antibody-based blood-typing reagents. Giant Bay Resources of British Columbia is constructing the first North American bioleaching plant to recover gold and silver from ores and concentrates high in sulfide.

Strong Research Links Needed

Biotechnology applications depend heavily on research and most if not all of the successful Canadian firms have close and productive relationships with Canadian universities. Some, such as Connaught, Quadra Logic, Biomira, and Chembiomed, have their roots in the universities. Others such as Allelix and Biomega participate in joint research projects with them. Some 25 Canadian universities have nationally and internationally recognized research programs in biotechnology.

New links are also being forged between government laboratories and commercial enterprises. The National Research Council offers collaborative programs and fosters close cooperation with industry, the universities, other government agencies, and the Council's own biotechnology labs in Montreal and Saskatoon. Agriculture Canada's regional laboratories and its centres for animal and food research are placing increasing emphasis on industrial applications of biotechnology. Other government centres of expertise include the Department of Fisheries and Oceans' Centre for Aquaculture Biotechnology and Genetics Research, Environment Canada's Centre for Inland

Waters, and Energy, Mines and Resources' Centre for Mineral and Energy Technology.

Control and Regulation

One impediment to the rapid development of the biotechnology industry has been concern about the dangers of new drugs developed by genetic engineering and the release of genetically altered organisms into the environment. Canada and other countries are working to develop a regulatory framework that will safeguard consumer health and the environment and, at the same time, provide the biotechnology industry with a clear, cost-effective system for bringing new products to market.

Patent legislation for biotechnology products and particularly for genetically engineered organisms also poses difficult social, political, and legal questions. Canada's Patent Act currently provides for the compulsory licensing of drugs after four years. The government has proposed new legislation which would provide greater protection for innovative firms.

Funding for Future Growth

In the U.S., the presence of a large pharmaceutical sector has spurred the development of the biotechnology industry. Pharmaceutical firms have invested in biotechnology companies, entered into joint ventures with them, and funded university research. Canada, on the other hand, has few domestically owned firms in this sector, and Canadian biotechnology companies have not attracted similar investment.

Canada's future prosperity and its competitiveness in the markets of the 21st century depend on its ability to develop and apply new technologies, both in the creation of new industries and in the strengthening of traditional ones. Capitalizing on the momentum Canada has developed in the biotechnology industry requires a

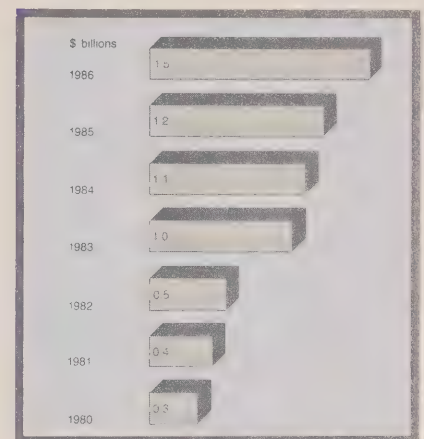
substantial increase in the funding devoted to it and a strengthening of the cooperative bonds that have been forged between industry, governments, and the universities. ♣

Venture Capital in Canada

... continued from page 1

entrepreneurial Canadian firms. All signs point to continued growth in the amount of venture capital available and in the number and calibre of growth firms able to attract this capital.

Canadian Capital Committed for Venture Investing — 1980-1986

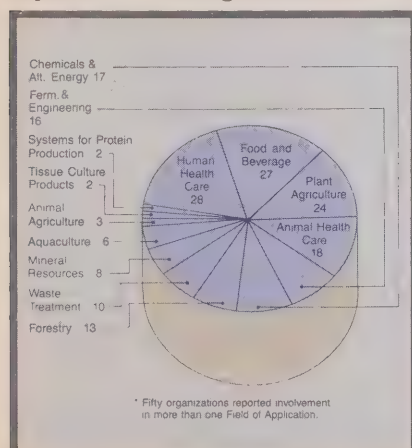


Source: Venture Economics Canada Limited

These are only some of the highlights of a research report, *Venture Capital in Canada*, prepared by Venture Economics Canada Limited. To obtain a copy of the report free of charge, ask for publication RE-87-02 from:

Publication Manager
Investment Canada
P.O. Box 2800
Station "D"
Ottawa, Ontario
K1P 6A7 ♣

Distribution of R&D activities by field of application based upon reports of 110 organizations



Source: 1986 Canadian Biotechnology Sourcebook, MOSST, August 1986.

Canada Hosts International Convention of Fast Growing Companies

Network, World Convention of Fast Growing Companies, brought together in Montreal, September 9-11, some 1000 business leaders from more than 50 countries. Participants discussed strategies for high corporate growth and opportunities for expanding business around the world.

Activities during the three-day convention included seminars by foreign delegates on technology transfer and international market opportunities, and visits to Canadian companies showcasing Canadian technology. The federal government conducted a seminar on Canada's industrial opportunities for investment on Thursday, September 10 at 11:00

a.m. As well, an electronic appointments schedule was made available to delegates for "networking."

Network sponsors included the Government of Canada, the Montreal Stock Exchange, the Royal Bank of Canada, the Bank of Montreal, Royal Trust, and Northern Telecom.

Delegates to **Network** also visited the Business World Exhibition, held concurrently at Place Bonaventure in Montreal. Now in its third year, this Canadian business forum featured more than 350 displays mounted by financial institutions, industrial developers, innovators, and governments. At the Canadian government's booth,

counsellors provided information and assistance on federal investment-related services.

For further information about next year's activities for **Network**, World Convention of Fast Growing Companies, or the Business World Exhibition, contact:

P. McEvoy Hull,
Program Manager,
Investment Canada
(613) 995-0759 🍁

For Your Calendar

Following are some important investment development activities taking place across Canada this fall:

Canadian High Technology Week, September 28 – October 4, 1987, Toronto, Ontario.
Contact: Ron MacKenzie,
Account Executive, 2487
Kaladar Avenue, Suite 214,
Ottawa, Ontario K1V 8B9
(613) 731-9850

International Investors' Forum,
November 17-19, 1987,
Vancouver, B.C. Contact: Pacific
Forums Inc., Suite 280,
815 West Hastings Street,
Vancouver, B.C. V6C 1B4.
Attention: Bill Bennett or John
Pavlovich (604) 669-3818.

Transtech, November 25-29,
1987, Montreal, Quebec.
Contact: Centre for Industrial
Innovation Montreal, 6600 Côte-
des-Neiges, Suite 500,
Montreal, Quebec H3S 2A9.
Attention: Pierre Vaillant,
Commercial Director
(514) 340-4266. 🍁

New Edition of *The Canadian Edge*

Investment Canada's second edition of *The Canadian Edge*, the most comprehensive data base available on doing business in Canada, will be published in English and French this fall. A software version is also available for IBM and IBM-compatible personal computers.

The purpose of *The Canadian Edge* is to facilitate investment in Canada from both domestic and international sources. The publication goes well beyond traditional investment guides, providing information on technology, labour, energy, the legal framework, and incentive programs at both the federal and provincial levels. The new edition has a special section advising prospective investors on the tax implications of recent tax reform legislation.

The hardcover version has been designed for easy access and includes a detailed table of contents. The software edition has a key-word search capability, enabling users to find information in seconds.

The Canadian Edge in either hardcopy or software is available for C\$150 in Canada and for C\$180 outside the country. For further information, or to order a copy of *The Canadian Edge*, contact:

Marvin Bedward,
Investment Canada
5th Floor
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1P 6A5
(613) 995-6634 🍁

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada. Comments and inquiries should be directed to:

The Editor, *Investing in Canada*, 235 Queen, 5th Floor West, Ottawa, Ontario, K1P 6A5, tel.: (613) 995-9630.

Le Canada accueille «Réseau», Congrès mondial des entreprises à forte croissance

Du 9 au 11 septembre, la ville de Montréal a accueilli «Réseau», Congrès mondial des entreprises à forte croissance. Cette rencontre a réuni 1 000 dirigeants d'entreprise venus de plus de 50 pays, dont le Canada, qui ont échangé des renseignements sur les stratégies de croissance de l'entreprise et examiné des occasions d'affaires dans le monde entier.

Pendant ce congrès de trois jours, les délégués ont pu participer à des colloques sur le transfert de technologies et les créneaux sur les marchés internationaux, et visiter les installations d'entreprises canadiennes en vue de se familiariser avec la technologie canadienne. Le gouvernement fédéral a tenu un atelier sur les occasions d'investissement dans l'industrie canadienne, le jeudi 10

septembre, de 10 à 11 heures. De plus, un système automatique d'enregistrement de rendez-vous a été mis à la disposition des représentants pour leur permettre de constituer des «réseaux».

Outre le gouvernement du Canada, les autres organisations qui parraineraient «Réseau» étaient la Bourse de Montréal, la Banque royale du Canada, la Banque de Montréal, le Trust royal et Northern Telecom.

Les participants à Réseau ont pu également visiter le troisième Salon international «Le monde des affaires», qui avait lieu en même temps à la Place Bonaventure. Le Salon réunissait plus de 350 exposants représentant des institutions financières, des promoteurs industriels, des innovateurs et des gouvernements. Au kiosque du gouvernement fédéral, des

L'Atout canadien — mise à jour

La deuxième édition de *'Atout canadien*, la base de données la plus complète qui soit sur la façon de faire des affaires au Canada, sera disponible en français et en anglais cet automne. Ce recueil est également offert sur disquette pour les ordinateurs personnels IBM ou compatibles avec IBM.

Cette publication vise à aider les investisseurs canadiens et étrangers à prendre des décisions d'investissement au Canada. Bien plus qu'un guide d'investissement, *'Atout canadien* contient des renseignements sur la technologie, la main-d'œuvre, l'énergie, le cadre juridique et les programmes de stimulants fédéraux et provinciaux. La nouvelle édition comporte une section spéciale informant les éventuels investisseurs des conséquences de la réforme fiscale annoncée récemment.

Le document imprimé a été conçu pour une consultation facile et comprend une table des matières détaillée. La version sur disquettes est dotée d'une capacité de recherche par mot clé qui permet à l'utilisateur de trouver les renseignements désirés en quelques secondes.

L'Atout canadien, sous forme imprimée ou logicielle, coûte 150 \$ CAN au Canada et 180 \$ CAN à l'étranger. Pour de plus amples renseignements, ou pour obtenir un exemplaire de *'Atout canadien*, communiquer avec:

Marvin Bedward
Investissement Canada
5^e étage
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1P 6A5
(613) 995-6634

Voici quelques rencontres qui auront lieu à l'automne dans diverses villes du pays et qui pourraient vous intéresser:

Canadian High Technology

Week — Du 28 septembre au 4 octobre 1987, Toronto (Ontario).
Point de contact: Ron MacKenzie, 2487, avenue Kadadar, pièce 214, Ottawa (Ontario) K1V 8B9. Tél.: (613) 731-9850.

International Investors' Forum

— Du 17 au 19 novembre 1987, Vancouver (C.-B.). Organisme responsable: Pacific Forum Inc., Suite 280, 815 West Hastings Street Vancouver (C.-B.).
V6C 1B4. Point de contact: Bill Bennett ou John Pavlovich, tel.: (604) 669-3028.

TransTech, du 25 au 29 novembre 1987, Montréal (Québec). Centre d'innovation industrielle de Montréal, 6600, avenue Côte-des-Neiges, pièce 500, Montréal (Québec) H3S 2A9. Point de contact: Pierre Vaillant, directeur commercial, tel.: (514) 340-4266.

Calendrier d'activités

P. McEvoy Hull
Gestionnaire de programme
Investissement Canada
(613) 995-0759

conseillers fournissaient aux représentants des renseignements et des conseils touchant les services fédéraux relatifs aux investissements.

Pour de plus amples renseignements à propos de «Réseau», Congrès mondial des entreprises à forte croissance, ou du salon «Le monde des affaires» pour l'an prochain, prière de communiquer avec:

La capital-risque

au Canada

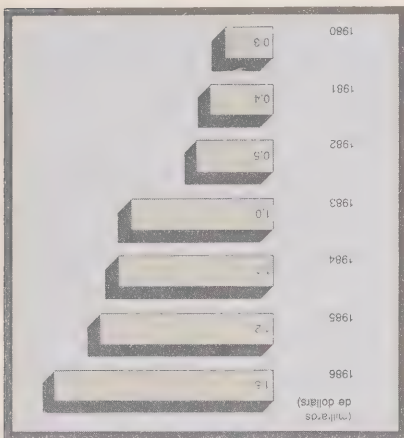
... suite de la page 1

technologies, et ce, en créant de nouvelles industries tout comme en renforçant les industries traditionnelles. Une injection massive de fonds s'impose dans le secteur de la biotechnologie afin de profiter de l'essor que connaît actuellement cette industrie. En outre, il serait essentiel de renforcer les liens qui existent entre l'industrie, les gouvernements et les universités en vue de promouvoir une meilleure coopération. ♦

La croissance de l'industrie ouvre de nouveaux horizons

Le développement de l'industrie du capital-risque au Canada ouvre de nouveaux horizons aux entreprises canadiennes dynamiques. Tout indique que les investissements de capital-risque continueront à s'accroître, tout comme le nombre et l'envergure des entreprises à forte croissance capables de les attirer.

Investissement de capital-risque canadien — 1980-1986



Source: Venture Economics Canada Limited

C'étaient là quelques points saillants d'un rapport de recherche qui s'intitule: *Le capital-risque au Canada*, rédigé par Venture Economics Canada Limited. Pour obtenir un exemplaire gratuit du rapport, demandez la publication n° RF-87-02 au:

Gestionnaire des publications
B.P. 2800
Succursale «D»
Ottawa (Ontario)
K1P 6A7 ♦

Réglementation et contrôle

d'Environnement Canada et le Centre canadien de la technologie des minéraux et de l'énergie, d'Énergie, Mines et Ressources.

Un obstacle entrave cependant la croissance rapide de l'industrie de la biotechnologie. En effet, les dangers de nouvelles drogues produites au moyen du génie génétique et la libération éventuelle dans l'environnement d'organismes modifiés génétiquement suscitent des inquiétudes. Le Canada ainsi que d'autres pays travaillent en étroite collaboration afin de mettre au point un cadre réglementaire visant à sauvegarder la santé du public et à protéger l'environnement. Cette réglementation fournira également à l'industrie de la biotechnologie une structure claire et rentable de mise en marché de nouveaux produits.

La création d'une loi sur les brevets relatifs aux produits de la biotechnologie et, en particulier, aux organismes créés génétiquement, pose également des problèmes sociaux, politiques et juridiques particulièrement délicats. La Loi canadienne sur les brevets actuellement en vigueur prévoit l'octroi obligatoire d'une licence de fabrication de médicaments après quatre ans. Le gouvernement a proposé un projet de loi visant à fournir une plus grande protection aux firmes innovatrices.

Le financement de la croissance future

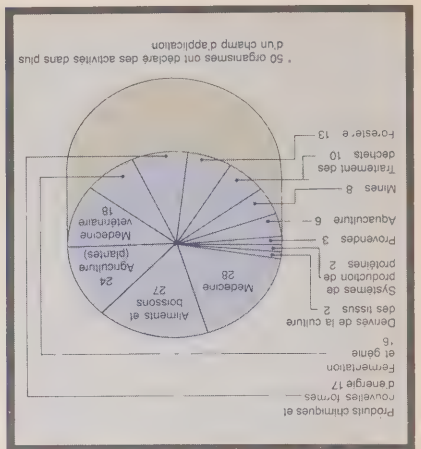
Enfin, il est à remarquer qu'aux États-Unis, la présence d'une vaste industrie pharmaceutique a favorisé le développement de l'industrie de la biotechnologie. Les compagnies pharmaceutiques ont investi énormément dans les nouvelles entreprises de biotechnologie, établi des coentreprises avec celles-ci et financé la recherche universitaire. Au Canada, où les compagnies pharmaceutiques appartiennent en grande partie à des étrangers, il ne s'est produit aucun phénomène semblable en biotechnologie.

La prospérité future du Canada et sa compétitivité sur les divers marchés au XXI^e siècle dépendent de sa capacité de concevoir et de mettre en œuvre de nouvelles

totalité des compagnies de biotechnologie du pays entretiennent des relations étroites et fructueuses avec des universités canadiennes. Certaines entreprises, comme Connaught, Quadra Logics, Biomira, et ChembioMed ont été créées par des universités. D'autres, comme Allielx et Biomega, effectuent des recherches de concert avec ces établissements. Quelques 25 universités réalisent des programmes de recherche reconnus à l'échelle nationale et internationale.

Les laboratoires gouvernementaux établissent eux aussi de nouveaux liens avec les entreprises commerciales. Le Conseil national de recherches offre des programmes de recherches concertées et favorise une collaboration étroite entre l'industrie, les universités, les organismes fédéraux et ses propres laboratoires de biotechnologie de Montréal et de Saskatoon. Par l'intermédiaire de ses laboratoires régionaux et de ses centres de recherche sur les animaux et l'alimentation, Agriculture Canada met de plus en plus l'accent sur les applications industrielles de la biotechnologie. Parmi les autres centres gouvernementaux spécialisés en biotechnologie, mentionnons le Centre de recherche en génétique et en biotechnologie de l'aquaculture de Pêches et Océans, le Centre canadien des eaux intérieures

Répartition des activités de R-D sur les rapports de 110 organismes par champ d'application fondée



Source: Répertoire canadien de la biotechnologie, 1986 MEST, août 1986

Un avenir brillant pour l'industrie de la biotechnologie

Chummer Farina, analyste de politiques, Investissement Canada

La biotechnologie moderne constitue une technologie d'importance stratégique qui possède plusieurs applications dans divers secteurs, comme l'agriculture, la transformation des produits alimentaires, la fabrication de produits chimiques industriels, la médecine et les produits pharmaceutiques, les mines, les produits forestiers, etc. La plupart des observateurs s'accordent pour reconnaître que la biotechnologie aura sans aucun doute des répercussions fondamentales et étendues sur l'industrie et l'économie mondiale.

Au sens large, on définit simplement la biotechnologie comme l'utilisation d'organismes vivants à des fins pratiques. Outre les anciennes techniques comme la fermentation, la biotechnologie moderne fait appel à des outils puissants conçus au cours des années 70 et 80 seulement. Parmi ces nouvelles méthodes, on peut citer la fusion cellulaire, l'épissage (insertion d'ADN dans une cellule afin de créer de nouveaux types d'organismes) et l'utilisation d'anticorps monoclonaux.

L'accroissement des investissements stimule la croissance

Comme ces nouvelles techniques se montraient très prometteuses, l'industrie de la biotechnologie a connu une croissance rapide dans l'ensemble de l'Amérique du Nord au cours de la dernière décennie.

Le nombre d'entreprises de biotechnologie aux États-Unis s'élève maintenant à environ 100 sociétés publiques et 700 sociétés privées. En janvier 1987, la valeur boursière de 60 sociétés de biotechnologie publiques s'élevait à 8 milliards de dollars, soit une augmentation de 100 % par rapport à janvier 1986. La principale compagnie de biotechnologie des États-Unis, Genentech, représente environ la moitié de cet investissement.

Au Canada, le nombre d'entreprises de biotechnologie

s'est accru de façon comparable. Selon le ministère d'État aux Sciences et à la Technologie (MEST), le Canada compte maintenant entre 110 et 130 entreprises s'occupant de biotechnologie.

Bien que le financement public de la biotechnologie au Canada soit plus réduit, trois entreprises de biotechnologie canadiennes se sont inscrites à la bourse au cours des deux dernières années. Il s'agit de Quadra Logic Technologies Inc. de Vancouver, qui a recueilli environ 3 millions de dollars à la bourse de Vancouver, d'IAF Biochem de Montréal, qui a recueilli 15 millions de dollars à la bourse de Montréal, après s'être inscrite en décembre 1986, et de Biomira Inc., firme albertaine spécialisée dans les soins de santé qui a été cotée à la bourse de Montréal à la fin de juillet 1987.

D'autres sociétés publiques, comme CDC Life Sciences et MDS Health, s'intéressent à la biotechnologie, mais exercent la majeure partie de leurs activités dans les secteurs plus traditionnels de la santé.

Le MEST estime que les dépenses de ces compagnies en R-D s'élèvent à environ 90 millions de dollars par année. En 1985, Allelix, de Toronto, formée en 1983 dans le cadre d'une coentreprise entre la Corporation de développement du Canada, la société Labatt et le gouvernement ontarien, a consacré 16 millions de dollars à la R-D, se classant au vingt-et-unième rang au chapitre des dépenses de R-D sur la liste établie par le Financial Post. En 1986, trois compagnies, soit Allelix, l'Institut Armand-Frappier et Bio-Mega Inc., comptaient pour 40 % de toutes les dépenses de R-D dans le secteur de la biotechnologie.

Selon un examen de l'industrie canadienne de la biotechnologie publié récemment dans le *Globe and Mail* sous la rubrique «Report on Business», l'industrie canadienne de la biotechnologie est bien installée sur le marché: «devant le scepticisme de plus en plus marqué des investisseurs et des cadres concernant les perspectives de croissance de la biotechnologie, les compagnies canadiennes de biotechnologie ont dû axer davantage leur recherche sur le marché et envisager le financement de façon plus réaliste. En outre, elles ont transformé ce qui apparaissait comme un désavantage — soit un retard de cinq ans sur les autres pays — en un avantage concurrentiel. De Vancouver à Halifax, l'industrie canadienne de la biotechnologie choisit ses créneaux et comble rapidement son retard.»

Ce faisant, les compagnies canadiennes ont remporté certains succès importants. La société québécoise IAF Production Inc. a mis au point un test de détection des anticorps monoclonaux pour l'hépatite B et pour les anticorps du sida. La compagnie ontarienne Connaught Laboratories travaille à un procédé consistant à mettre les cellules produisant l'insuline en microcapsules qui remplaceraient les injections d'insuline pour les diabétiques. Chembiomed Ltd., de l'Alberta, a été l'une des premières compagnies au monde à commercialiser une gamme de réactifs de dosage sanguin à partir des anticorps monoclonaux. Giant Bay Resources, de la Colombie-Britannique, construit actuellement la première usine de bioessilage en Amérique du Nord, qui permettra d'extraire l'or et l'argent de minéraux et de concentrés à forte teneur en sulfure.

Création de réseaux de chercheurs

L'industrie de la biotechnologie, ainsi que ses applications, demeurent tributaires de la recherche. La plupart, sinon la



Le capital-risque au Canada

Une nouvelle ère pour la création d'entreprises

Mary Macdonald, présidente de Venture Economics Canada Limited

86 % au cours des trois dernières années seulement. L'industrie du capital-risque est manifestement venue à maturité au Canada, et de plus en plus d'entreprises canadiennes axées sur la croissance en profitent.

Qu'est-ce que le capital-risque?

Le capital-risque est souvent perçu comme un capital spéculatif à risque élevé investi dans des compagnies naissantes axées sur la technologie. En réalité, il s'agit plutôt d'un capital ou quasi-capital investi dans des entreprises nouvelles ou établies qui ont un potentiel de croissance élevé mais qui ne peuvent obtenir le financement dont elles ont besoin auprès de sources traditionnelles.

L'industrie du capital-risque au Canada connaît un véritable essor. Depuis le début des années 80, la valeur du capital consacré à des investissements risqués est passée de moins de 400 millions de dollars à plus de 1,5 milliard de dollars. La somme totale que l'industrie canadienne du capital-risque investit chaque année dans de nouvelles entreprises est passée d'environ 36 millions de dollars à plus de 200 millions de dollars. La part de ces débours annuels obtenue par des sociétés canadiennes est passée de 60 à

DANS CE NUMÉRO

Le capital-risque au Canada

Une nouvelle ère pour la création d'entreprises

Mary Macdonald, présidente de Venture Economics Canada Limited

Un avenir brillant pour l'industrie de la biotechnologie

canadienne

Chummer Farina, analyste de politiques, Investissement Canada

Le Canada accueille « Réseau », Congrès mondial des entreprises à forte croissance

Des dirigeants d'entreprise venus de plus de 50 pays discutent de stratégies de croissance de l'entreprise et examinent des occasions d'affaires dans le monde entier.

Nouvelle édition de L'Atout canadien

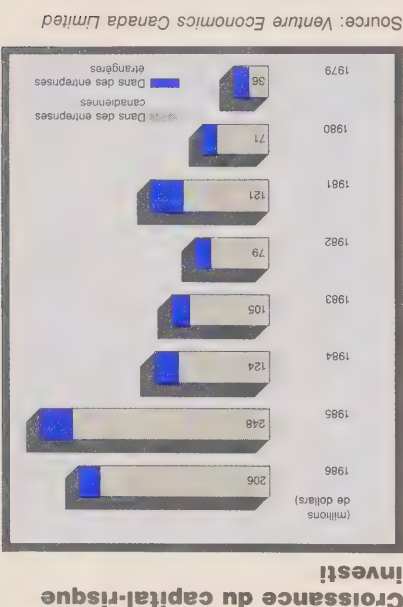
Une édition mise à jour de ce guide détaillé de l'investissement au Canada.

Calendrier d'activités

En 1986, les sociétés de capital-risque canadiennes ont investi 206 millions de dollars dans 177 entreprises. Plus de 86 % de cette somme est allée à des entreprises canadiennes, comparativement à 69 % en 1985 et 60 % en 1984 — un signe évident de la croissance rapide du nombre d'occasions d'investissement intéressantes au Canada. Actuellement, environ 75 % des investissements sont effectués en Ontario, au Québec et en Alberta.

Où le capital est-il investi?

d'une plus-value en capital. Pour l'obtention à long terme visent l'expansion de l'entreprise secteurs de l'industrie. En bref, ils touchent la gamme complète des d'expansion des entreprises et risque peuvent être effectués à Les investissements de capital-



Environ 26 % du capital-risque investi en 1986 est allé à des entreprises qui en étaient encore au stade du démarrage; 40 % a été consacré à l'expansion d'entreprises existantes tandis que le reste a servi surtout à financer des achats par emprunt ou des acquisitions. Au cours des trois dernières années, les investisseurs en capital-risque canadiens ont injecté près de 250 millions de dollars dans des petites et moyennes entreprises de technologie au Canada, une grande partie allant à des compagnies oeuvrant dans les secteurs de l'informatique, des communications et de l'automatisation industrielle. Au Canada, le capital-risque a été jusqu'ici moins intimement lié au secteur de la technologie qu'aux États-Unis, mais il a joué sans conteste un rôle essentiel dans la croissance de beaucoup d'entreprises de technologie.

... suite à la page 3

CAI
TI 100
- I 51

INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

Vol. 1, No. 3 — Winter 1987

The Political Economy of Strategic Partnering

The following summarizes a research paper prepared for Investment Canada by Dr. Lynn Krieger Mytelka of Carleton University. It defines strategic partnerships, maps out the sectors and directions in which they concentrate, identifies factors that contribute to their success, and discusses their implications for Canadian investment and technology policy. The complete paper is available (see page 6 of this newsletter).



In the early twentieth century, companies began to require increasing knowledge to keep their products and processes competitive. By the 1960s and 1970s, low productivity growth, high inflation, and competition from low-wage countries accelerated the search for new technologies that might confer an advantage in the global market-place. Firms in dynamic, knowledge-oriented industries now formulate corporate strategy around technology capabilities as well as market characteristics.

The area of biotechnology is showing an increasing number of strategic partnerships between Canada and Japan. (See page 3) (Photo courtesy of the Embassy of Japan)

They realize that a strong foundation in several "generic" technologies can be applied to a wide variety of markets. As a result, companies are increasingly entering into agreements with firms possessing complementary technological capabilities.

Strategic partnerships — also known as strategic alliances or inter-firm cooperative agreements — are explicit, long-term, agreements intended to deal with the uncertainties of technological change. Unlike joint ventures, strategic partnerships need not involve equity participation or exchange, or payment for goods or services. They imply longer term considerations than those behind many joint ventures concerned with short-term profits, and often bring together firms that are actual or potential competitors.

Examples of such strategic partnerships are Original Equipment Manufacturer (OEM) agreements, or the consortia established among European firms, research institutes, and university laboratories through the European Strategic Program for Research in Information Technologies (ESPRIT). One important, central objective of strategic partnerships is the production and sharing of knowledge. By pooling resources, especially in technological expertise, they allow a reduction in the costs, risks, and uncertainties of research and development.

(cont. on page 6)

Free Trade and Investment: New Publications

As we go to press, the Canada-U.S. free trade agreement still awaits ratification. In future issues, Investing In Canada will be covering this vital debate extensively; for now, the following list is our contribution to the discussion.

ATLANTIC PROVINCES ECONOMIC COUNCIL, "Free Trade and Atlantic Canada: Background and Results of an Impact Study", *Atlantic Report* (87-2, Vol. XXII, No. 2, July 1987, pp. 2-7). Available from APEC, 5121 Sackville Street, Suite 500, Halifax, Nova Scotia, B3J 1K1, (902) 422-6516.

— summarizes principal findings from a project undertaken by APEC on behalf of the Governments of New Brunswick and Prince Edward Island, and the Economic Council of Newfoundland and Labrador.

Maurice Mandale (Editor): "This extensive econometric simulation of the potential impacts of bilateral free trade on the Atlantic economy indicates significant net economic benefits, especially for sectors such as fishing and fish ►

INSIDE THIS ISSUE

The Nature of Japanese Investment in Canada
Room to grow.

The Kanao Report
Significant extracts from Discovery of a "New Canada".

Interview with Michael Howard
Canada's Investment Counsellor in Japan discusses strategies.

New Publications / Business House / Davos

processing. There will be some industrial adjustment in industries which are more vulnerable, such as agriculture, food processing and textiles. In some cases there is no doubt whatsoever that the industry would die as we know it in the Atlantic Region. However, any industry which can specialize its product or even its image, as Moosehead beer has done, can survive and be successful. Moosehead is now exporting \$40 or \$50 million worth of beer to the States each year. You can always sell quality."

CANADIAN MANUFACTURERS' ASSOCIATION, *A Review of the Canadian-U.S. Free Trade Agreement* (CMA, Ottawa, December 1987). Available from CMA, 151 Sparks Street, Ottawa, Ontario, K1P 5E3, (613) 233-8423.

William Neil (Director for International Affairs): "The agreement represents an improvement on what we have, and a vast improvement on what we would have had without it. We see it as an essen-

tial component of improving Canada's international competitiveness, along with more R&D, better use of human resources, and tax reform.

"We wanted secure and enhanced access for our exports; under the agreement they are more secure, but we haven't yet got at the real problem which is U.S. trade laws. Also, government procurement is not a big part of the agreement; it's a huge market and we've only got access to a small piece of it so far. There is a timetable and a commitment to discuss these issues, and this is very important. Until we can negotiate new trade agreements and draw up new laws on both sides of the border, the CMA won't be fully satisfied."

CANADA WEST FOUNDATION, 1) *Sectoral Effects of Free Trade on the Western Economy* (CWF, Calgary, June 1987).

— sector by sector industry analysis.

2) *Geographic Effects of Freer Trade on the Western Economy* (CWF, Calgary, July 1987).
— graphically displays impact on metropolitan census areas.

3) *The Effects of U.S. Protectionism on the Western Canadian Economy* (CWF, Calgary, September 1987).

— U.S. trade actions against Canada 1980-87, and major U.S. trade barriers affecting Canadian goods.

4) *Looking Ahead: Western Canada's Export Opportunities* (CWF, Calgary, September 1987).
— projected growth of U.S. market and its meaning for Western producers.

5) *Impact of the Proposed Agreement on the Western Canadian Economy* (CWF, Calgary, forthcoming).
— update of (1) applying actual provisions.

Each available in summary or in full from Canada West Foundation, Suite 1230, 101 6th Avenue SW, Calgary, Alberta, T2P 3P4, (403) 264-9535; (403) 264-3939.

David Elton (President, CWF): "We were not setting out to be provocative. Rather we intended to be informative, to apply what we knew, and address both the regional and micro-level (city) effects of free trade. The fifth report brings this up to date by

applying the actual final agreement to our projections, so it won't be issued until after we see the t's crossed and the i's dotted."

DUBUC, Alain, *Simple comme l'économie* (Editions La Presse, Montréal, 1987).

Le libre-échange Canada-États-Unis (Centrale des bibliothèques du Québec, Montreal).
— collection of articles published September 26-October 7, 1987, in *La Presse*.

Alain Dubuc (economist, journalist): "According to what is known of the agreement, it is a good decision for Canada. For Québec, it is strongly favourable with respect to energy; secure access to the American market; and the structure of the manufacturing industry, which is very different from Ontario's.

"Some analysts have expressed concerns about the impact of free trade on culture. Because of its language, Quebec has a natural protection in this area that Anglo-Canadians don't have. In contrast to other regions of the country, in Quebec there has been a wide consensus in favour of the agreement, except in the case of the labour unions."

RAYNAULT, André, "Looking Outward Again", Wilkensen Lectures, McGill University, in: Riggs, A.R. and Vek, T., (eds), *Canadian—American Free Trade Papers*, (Institut de recherches politiques, Montréal, 1987, pp. 97-104). "Le libre-échange Canada-États-Unis", *l'Analyste*, (No. 12, Winter 1985-86, pp. 28-30).

"Trade Deal, or As We Are", *Policy Options — Options politiques*, (Institut de recherches politiques, Vol. 8, No. 3, April 1987, pp. 16-19).

Les enjeux et les perspectives de la libéralisation des échanges, opening lecture to the Québec Economists' Association, Hull, April 23, 1987 (forthcoming).

André Raynault (Université de Montréal): "Liberalisation of trade with the U.S. will be very favourable to the Canadian economy, because it will provide privileged and secure access to a market 10 times larger than Canada's, a greater specialisation of Canadian industry, economies of scale — considerable in some sectors, and stronger competition resulting in lower prices for products." ►

Calgary Olympics — Alberta '88 Business House

Overlooking Olympic Plaza, where medal presentations will be made during the Winter Olympics in Calgary, Alberta '88 Business House will be the "United Nations" of business throughout the month of February for executives from around the world. Business House is part of an initiative undertaken by five Alberta departments to highlight areas of opportunity in the province and establish contact with international business people visiting the games who might be interested in ventures in Alberta.

Tren Cole, Chairman of the Olympic Business Program, says "We understand most of our visitors will be in Calgary to see the Olympics and to relax. When they visit Alberta '88 Business House, even for an hour, they'll enjoy a low-key environment and high-quality information they can take away and review when they return to their offices. Our emphasis will be on providing follow-up responses."

For information, call ahead to (403) 297-2750 or (403) 427-0669.

Japan & Canada — Investment Partners



KAO-DIDAK opened the world's largest 3-1/2" computer diskette manufacturing plant in Arnprior, Ontario, on November 10, 1987. (photo courtesy of Canada-Japan Trade Council)

RUGMAN, Alan M., *Trade Liberalization and International Investment* (Economic Council of Canada, Ottawa, forthcoming first quarter 1988). Inquiries: Dr. Sunder Magun, (613) 993-1253.

Alan M. Rugman (University of Toronto): "How will multinationals adjust to bilateral free trade? This paper includes a questionnaire filled out by 43 of the largest multinationals, which indicates that adjustment costs exist, but will in general be absorbed as running costs by the firm. The multinationals won't close up their firms here and go home as a result of a free trade deal. However, in the future, the rate of growth of Canadian direct investment going to the U.S. will slow down, and instead we will send exports of manufactured goods. If Canada had failed to reach a trade agreement with the U.S., this outflow would have speeded up, but now it will be slowing down." ♦

The Nature of Japanese Investment in Canada

by Richard Lovatt, *Investment Canada*

Japanese global foreign direct investment has grown exponentially since 1975, doubling every four years — to US\$106 billion (cumulative since 1951) by 1987. Last year, Japanese businesses invested a record-shattering US\$22.3 billion abroad, US\$10 billion of it in the United States alone.

At the same time, Japan's global current-account surplus has been climbing rapidly since 1982 — to \$86 billion in 1986, larger than even those of the OPEC countries in the 1970s. Japan is taking in much more money than it can possibly spend at home.

Canada — "one of the world's best-kept secrets", according to Andrew H. Malcolm (*The Canadians*, Fitzhenry & Whiteside 1985) — received only US\$276 million in Japanese investment last year, and less than US\$2 billion cumulatively to March 1987. American markets — the richest, biggest and most dynamic in the world — are very attractive to Japanese investors. Canada, with a smaller economy and lower international profile, has been largely overlooked. As well, the Japanese perception of Canada as somewhat hostile to foreign investment has lingered in spite of the proclamation of the very liberal Investment Canada Act in June 1985.

Nevertheless, recent appreciation of the yen and growing protectionist sentiments in the U.S. and Europe are producing a new uncertainty within Japan about continuing to manufacture domestically and export to western markets. Setting up overseas appears cheaper and often more attractive from a cost and trade-barrier perspective.

In this context, Canada's favourable exchange rate offers reasonable off-shore production costs for Japanese investors who establish plants here. We have a small but real market with its own excellent opportunities. Moreover, our US\$167 billion two-way trade with the United States makes Canada an attractive place for investments designed to gain access to the U.S. market — an attraction increased by the new free trade agreement between the two countries.

Since the mid-1970s, when Japanese international investment began expanding rapidly, the trend has been for Japanese investors to secure raw materials and build manufacturing plants in low-cost locations. Direct investment in Canada, established at that time, is still primarily concentrated in coal, metals, forestry, and uranium exploration, with only a small amount in marketing and manufacturing — mainly of electronic consumer products.

Now the emphasis is shifting worldwide, both geographically and in terms of the kinds of investment. Recently there have been very few investments in resource projects in developed countries. Moreover, in 1978, Asian countries received about 42 percent of Japanese direct overseas investment in manufacturing, but this dwindled to 21 percent by 1986. The share for North America changed from a mere 16 percent ►

to 58 percent. In an amazing about-face, goods manufactured in developed countries are starting to be exported back to Japan for sale in their domestic market. Honda, for example, is shipping cars made in the United States back to Japan.

Some of this investment is coming our way. The combination of a new business climate in Canada and recent aggressive marketing to the Japanese by government and business is having an effect. Recently, Japanese firms like Honda, Suzuki and Toyota have been investing in automotive assembly plants here — opening the way for related investments in parts manufacturing and high technology products.

In 1985, there were 30 Japanese companies in Mississauga; by May 1987, when a civic reception was held to honour the Japanese business community for its "outstanding contribution to the cultural and economic life of Mississauga", there were 53 — a 77 percent growth in two years.

Elsewhere, Didak Manufacturing in Arnrior, Ontario, formed a joint venture last year with Kao Corporation to manufacture floppy disks in Canada and is already expanding production from 2 million to 5 million units per month (see photo, previous page).

Servo Robot of Montreal recently joined Deihan Corporation of Osaka to manufacture Deihan robots with Servo's vision system — a vision system developed at the National Research Council.

In May, Taiho Pharmaceutical and the University of Alberta established a joint venture for R&D into antibiotics. Initially, Taiho will provide \$2 million for research but by 1989 will be manufacturing in Canada.

In August, Allelix established a joint venture with Mitsui Petrochemical to develop anti-cancer drugs from the African periwinkle plant.

In Japanese eyes, Canada may be becoming what Andrew Malcolm went on to describe as "an exciting place of new beginnings". ♣

— Richard Lovatt is Senior Investment Program Manager — Pacific Rim in the Investment Promotion Division of Investment Canada.

Kanao Report Says Canada Rich Site for Investment

Minoru Kanao, Chairman of Nippon Kokan K. K., and Chairman of the Japan-Canada Economic Committee of the Keidanren, led a major Japanese investment mission to Canada last year, and wrote a report entitled "Discovery of a 'New Canada'". As well as the points mentioned below, the report placed key importance on prospects of enhanced access to the United States market in making Canada attractive as a manufacturing location for North America. Following are extracts from Mr. Kanao's introductory message.

"To briefly summarize (the mission's findings) I found most impressive:

1. A friendly and reliable relationship, invaluable in today's international society, has been firmly established between our countries in both the government and business sectors.
2. Policies of both the federal and provincial governments, designed to promote foreign investment in Canada and to secure international competitiveness, are being effectively implemented.
3. Canada is now concentrating great effort on the development of high technologies and has succeeded in developing some which are unique.

"Canada is experiencing big changes and all members of this mission were impressed by what they perceive as "a new Canada".

"It is difficult to forecast long-term patterns. . . . However, I would venture the following observations:

1. Our natural resource trade is to be conducted on a long-term basis and will play an important role in our trade relations. At the same time, we expect to see a rise in the import of Canadian manufactured goods to Japan.
2. Today, both countries' high technologies show great potential for further development. We expect cooperation through exchanges of technologies or joint development in this field.
3. Direct capital investment in Canada by Japan, especially in the manufacturing sector, is expected to increase. This, too, promises new developments in our relations.
4. Great potential exists for cooperative activities of Canada and Japan in the third world countries, especially in the Pacific Rim and in Central and South America. I can envision a wide range of cooperative efforts such as joint venture programs and industrial plant export, to name but two....

"Regarding Japanese investment in Canada, we have been encouraged by the improvements the federal and provincial governments have realized in the investment environment through promotion programs and the betterment of the labour situation, and we hope to see such programs maintained and even strengthened.

"We would also like to see the private sector demonstrate greater eagerness in dealing with these issues at both the industrial and the company levels."



Minoru Kanao, Chairman of the Board of Nippon Kokan K.K., and David Culver, Chairman and CEO of Alcan Aluminum, at the Canada-Japan Businessmen's Conference held in Vancouver May 10-13, 1987. Kanao and Culver were the Chairmen of the Japanese and Canadian delegations respectively. (photo courtesy of Canada-Japan Trade Council)

Interview With Michael Howard

Michael Howard is the Senior Advisor (Investment) at the Canadian Embassy in Tokyo, Japan. Before taking up his posting, he served as National Director, Japanese Practice, in an international accounting firm, travelling to Japan 17 times over 12 years. Following are extracts from a recent conversation with Investing In Canada.

What do you actually do?

My role is to coordinate the Embassy's efforts to attract direct investment from Japanese corporations into Canada through intermediaries like banks and trading companies and through promotional programs, seminars, trade fairs, direct mailings — generally activities which will bring prospective investors to the fore for subsequent "one-on-one" efforts.

The job is enormously complex because I'm marketing an abstraction — an attractive alternative to investing in the U.S. — to an audience that's enamoured of the U.S.

The work with intermediaries is key. There are two or three hundred thousand companies in Japan in our targeted sectors — an unimaginably high number for a direct contact program without some preliminary screening. We need leverage. Institutions like banks and trading companies have tremendous databases of customers and others known to them. If we can persuade them it's in their own interest to act as intermediaries to find prospective investors from Japan for Canada, everybody's interests will be served.

Is it hard to promote investment in Canada to the Japanese?

It's very complex. Apart from the large companies who have been in Canada for some time, potential investors have an image of Canada as only a tourist site; their memories are of visiting Niagara Falls, the Rocky Mountains. Often, before discussing investment, we need to fill out this picture. We emphasize the high technology environment, skilled labour, sophisticated workforce, modern distribution systems, and so on.



Michael Howard

And the job is enormously complex because I'm marketing an abstraction — an attractive alternative to investing in the U.S. — to an audience that's enamoured of the U.S. The largest market in the world for Japanese companies is the U.S.A., and the amount of Japanese investment there is increasing at an extraordinary rate.

What do we have to offer in comparison?

We offer a potential for Japanese companies to manufacture products in Canada as a relatively low cost base from which to export into the U.S. market. We have some strong economic arguments to persuade Japanese companies to think seriously of Canada for North America penetration: the favourable exchange rate between U.S. and Canadian dollars; low cost electrical energy; comparable productivity performance with the U.S.; comparable labour performance in terms of work stoppages and labour settlements. And we think there is some intrinsic advantage in quality of life in Canada which has proven attractive to Japanese companies in the past: our countryside, the space and quiet of our cities, our welcoming approach to newcomers. . .

On top of all that, in recent years we've seen a 40% appreciation of

the yen against the dollar, which has had a tremendous impact. For large Japanese companies who have been manufacturing in Japan and selling into the North American market, profit margins have been eroded to the point where, for the first time in decades, they are recording losses entirely attributable to the shift in foreign exchange. One obvious strategy is to move their manufacturing offshore — either to countries with relatively low labour costs; or to the markets, particularly North America. The proposed Canada-U.S. free trade agreement is also strengthening our argument that Japanese companies can find profitable opportunities by installing plants in Canada.

Do you say different things to different investors?

If I'm talking to a company interested in high technology, I alert it to the variety of companies in the high technology sector in Canada, and the strong interest in developing joint venture initiatives.

Start with the assumption that Japanese business operates according to completely different precepts.

If I'm talking to a company that has been selling into the Canadian market in the past, I encourage it to investigate manufacturing the product in Canada as a way of alleviating the pressures of a high yen.

If the investor is looking at North America for the first time, I encourage it to include Canada as an equal contender with the United States, given the economic advantages we can offer. If, for example, it's an automotive parts company looking to set up a plant somewhere between the Japanese car assembly plants in the U.S. and Canada, I encourage it to include a Canadian site in its feasibility studies. Given the recent decisions by assemblers to locate plants in Canada, there's significant interest from parts companies, and we expect not only 100% investment by Japanese companies, but also joint venture investment, which we think is key to capitalizing on the recent investment by assemblers. ▶

What advice would you give a Canadian company trying to interest a Japanese investor?

Start with the assumption that Japanese business operates according to completely different precepts from Western business. Don't make prior assumptions about how to succeed. Nothing is simple in Japan, nothing is as it seems in Japan. Be prepared to completely redefine the concept of patience and the investment of time you have to put in. Everything takes longer in Japan — days not hours, months not weeks. Ask for advice, read a lot, become informed, because there's a good possibility that the person you will be dealing with is most thoroughly prepared and has taken the trouble to become completely briefed about your industry and indeed your business. The Japanese success story of the last 40 years can be traced to tenacity, hard work, perseverance, long-term planning, single-mindedness and dedication, and their business people respond positively to these characteristics in a prospective partner from another country. The happiest partnerships come from bringing together Canadians and Japanese with an equal amount of such dedication. ♣

— Susan McMaster with files from Catherine Anka

Davos — January 28–February 3, 1988

The Davos Symposium, held annually in Davos, Switzerland, is sponsored by the World Economic Forum and is recognized as a world-class event bringing together almost a thousand senior-level industrialists and economic leaders. This is the third year Investment Canada will be participating and working very closely with federal ministers, the provinces, and the private sector to ensure a strong investment profile for Canada. ♣

New Publications from Investment Canada

Annual Report 1986-87 — describes the investment climate in Canada with detailed graphs and statistics, outlines the Agency's mandate, activities and achievements during its second year of operations, and lists investments approved during the year under review.

Canada: Federal Tax and Financial Incentives, Update — material reviewed as of 1 September 1987. Reviews Canadian tax system and provides information on financial incentives for industry. Covers federal and provincial income and sales taxes and compares Canadian and U.S. income tax systems. Outlines major reforms of tax system proposed by the Government of Canada in June 1987.

The Political Economy of Strategic Partnering, by L.K. Mytelka — defines, describes, and discusses factors in success and failure and policy implications of such alliances (see page 1 of this news-letter).

Copies of these or other Investment Canada publications can be obtained by contacting the Publications Manager, Investment Canada, P.O. Box 2800, Station D, Ottawa, Ontario K1P 6A7. ♣

Kiyomizu Temple in Kyoto is an outstanding example of Japan's traditional wood-frame style.



... Strategic Partnering

(cont. from page 1)

An examination of four data bases (from the Center for Science and Technology Policy, Troy, N.Y.; Venture Economics, Wellesley, Mass.; FOR, Rome; and CEREM, Paris) yields the information that: the number of agreements is increasing over time; U.S. firms are clearly predominant as principal partners; technology production and sharing have become important components of agreements; larger firms are more likely to enter into multiple agreements with a variety of partners to achieve their technological objectives; and inter-industry and intra-industry agreements have both increased in importance.

For Canada, adoption of knowledge-intensive flexible production techniques holds out the promise of overcoming the disadvantages of a relatively small market. Investment policy should provide funding and assistance to identify sectors and partners for strategic partnerships; to restructure activities within knowledge-intensive enterprises; to negotiate agreements with foreign firms; and to stimulate R&D in frontier technology sectors in which Canadian firms can be internationally competitive. Technology policy should encourage basic research into generic technologies, initiatives in higher education, and consortial R&D involving private firms, universities and research institutions. ♣

Nouvelles publications d'Investissement Canada

mesures de réforme fiscale proposées par le Gouvernement du Canada en juin 1987.

L'économie politique du regroupement stratégique d'entreprises — L.K. Mytelka — Document de recherche dans lequel on définit, décrit et étudie les facteurs qui contribuent à la réussite ou à l'échec de ces regroupements stratégiques ainsi que leur incidence sur la politique en matière de technologie au Canada (voir page 1 du bulletin).

On peut obtenir des exemplaires de ces documents ainsi que d'autres publications d'Investissement Canada en s'adressant au: Gestionnaire des publications, Investissement Canada, B.P. 2800, succursale D, Ottawa (Ontario) K1P 6A7. ♦

les ententes au sein d'une même industrie et entre industries ont pris plus d'importance.

Pour le Canada, l'adoption de techniques de production souples fait appel à de nombreuses connaissances présentes dans le domaine de la production et le partage de connaissances. En mettant en commun leurs ressources, spécialement les compétences technologiques, ils réduisent les coûts, les risques et les incertitudes liés à la recherche et au développement.

Un examen de quatre bases de données (Center for Science and Technology Policy, Troy, N.Y.; Venture Economics, Wellesley, Mass.; FOR, Rome; CEREM, Paris) permet de constater ce qui suit: le nombre d'ententes s'accroît; les sociétés américaines prédominent manifestement en tant qu'associées majoritaires; la mise au point et le partage de technologies constituent maintenant d'importants éléments de ces ententes; les entreprises plus grandes sont davantage susceptibles de conclure des ententes multiples avec différents partenaires pour atteindre leurs objectifs technologiques; ♦

des établissements de recherche. ♦

Q: Quels conseils donneriez-vous à une société canadienne qui souhaite intéresser un investisseur japonais?

Il faut, au départ, tenir pour acquis que le milieu des affaires japonais suit des préceptes tout à fait différents de ceux du milieu des affaires occidentales. Ne vous faites pas d'idées préconçues quant à la façon de réussir au Japon. Rien n'est simple au Japon. Rien n'est tel qu'il le paraît au Japon. Tout prend beaucoup plus de temps — de jours, pas d'heures, de mois, pas de semaines. Il faut demander des conseils, lire beaucoup, être informé, car sachez que la persécution, le travail, la persévérance, la planification à long terme, la détermination, le dévouement. Les hommes d'affaires japonais sont particulièrement heureux de retrouver ces qualités chez un éventuel associé d'un autre pays. Les associations les plus fructueuses découlent de l'association de Canadiens et de Japonais faisant preuve d'un même engagement. ♦

— Susan McMaster, avec des notes de Catherine Anka

Davos — du 28 janvier au 3 février 1988

Le symposium de Davos, qui a lieu chaque année à Davos, en Suisse, est parrainé par le Forum sur l'économie mondiale et a la réputation d'être un événement de classe mondiale auquel participent près de 1 000 cadres supérieurs d'entreprises et chefs de file sur le plan économique. Investissement Canada participe à ce symposium pour une troisième année consécutive. L'Agence travaillera en étroite collaboration avec les ministres fédéraux, les provinces et le secteur privé afin de promouvoir les intérêts du Canada en matière d'investissements, de façon dynamique et active. ♦

Regroupement stratégique

(suite de la page 1)

Rapport annuel 1986-1987 — Le rapport décrit le climat de l'investissement au Canada à l'aide de tableaux et de statistiques détaillées. Il présente un aperçu du mandat de l'Agence fédérale et de ses activités et réalisations au cours de sa deuxième année d'existence et énumère les investissements approuvés au cours de l'exercice. Le régime fiscal et les stimulants offerts à l'industrie — mise à jour — Dispositions révisées au 1^{er} septembre 1987. Ce document fournit de l'information touchant le régime fiscal du Canada et les stimulants financiers offerts à l'industrie. On y examine la taxe de vente des paliers fédéral et provincial et établit une comparaison entre les régimes fiscaux canadiens et américains. Le rapport donne également un aperçu des grandes

Interview avec Michael Howard

Michael Howard est l'attaché chargé des investissements de l'Ambassade du Canada à Tokyo, au Japon. Avant de travailler pour Investissement Canada, il a occupé pendant 12 ans le poste de directeur national (affaires japonaises) au sein d'une firme comptable internationale, se rendant 17 fois au Japon pour affaires. Voici des extraits d'une entrevue récente d'Investir au Canada avec M. Howard.

Q: En quoi consiste exactement votre travail?

Mon rôle consiste à coordonner les efforts déployés par l'Ambassade pour attirer des investissements directs des sociétés japonaises au Canada, par l'entremise de banques et de maisons de commerce et au moyen de programmes de promotion, de séminaires, de foires commerciales, de publications — c'est-à-dire, en général, des activités susceptibles d'amener les investisseurs éventuels à établir des contacts personnels avec eux.

Les intermédiaires constituent la clé du succès. On estime le nombre de sociétés japonaises dans nos secteurs cibles à 2 000 ou 3 000 — un nombre beaucoup trop élevé pour que nous puissions mener un programme de contact personnel direct sans procéder à un premier tamisage. Nous avons besoin d'un coup de pouce. Des établissements comme les banques et les maisons de commerce possèdent de formidables banques de données de clients et d'autres personnes. Si nous pouvons les persuader qu'il est dans leur propre intérêt de servir d'intermédiaires pour nous aider à trouver d'éventuels investisseurs japonais, tous en profiteront.

Q: Est-il difficile d'inciter les Japonais à investir au Canada?

C'est une entreprise très complexe. À part les grandes sociétés qui sont établies au Canada depuis quelque temps, les investisseurs éventuels perçoivent le Canada comme un site touristique; ils se rappellent avoir visité les chutes Niagara, les montagnes Rocheuses. Avant de discuter d'investissement ici, nous devons nous vent commencer par dissiper ce mythe. Nous devons mettre l'accent sur l'avancement de la technologie, la main-d'œuvre qualifiée, la population active hautement



Michael Howard

compétente, les réseaux de distribution modernes, et ainsi de suite. Et le travail est fort complexe, car je vends une abstraction — une solution de rechange attrayante à l'investissement aux États-Unis — à un auditoire fortement séduit par les États-Unis.

Q: Qu'avez-vous à offrir en comparaison?

Nous offrons aux entreprises japonaises la possibilité d'installer au Canada une base de fabrication où les coûts seront relativement faibles et d'où ils pourront exporter sur le marché américain. Nous avons quelques arguments économiques solides pour persuader les entreprises japonaises de considérer sérieusement le Canada comme moyen de pénétrer le marché nord-américain; le taux de change favorable entre le dollar canadien et le dollar américain; le coût peu élevé de l'énergie électrique; notre productivité forte comparée à celle des États-Unis; le milieu de travail très semblable pour ce qui est des arrêts de travail et des conventions collectives. Et nous pensons que la qualité de vie au Canada offre certains avantages intrinsèques que les sociétés japonaises ont jugé attrayants dans le passé: l'espace et la paix de nos villes, notre accueil généralement chaleureux à l'égard des nouveaux venus, etc.

Et, ce qui vient couronner le tout, ces dernières années, le yen s'est apprécié de 40 % par rapport au dollar, ce qui a eu un impact con-

sidérable. Les marges bénéficiaires des grandes entreprises japonaises qui fabriquent leurs produits au Japon et les vendent en Amérique du Nord se sont effritées au point où, pour la première fois depuis des décennies, ces entreprises enregistrent des pertes entièrement attribuables à l'évolution des cours des changes. L'union des stratégies évidentes consiste pour eux à déménager leurs usines à l'étranger, soit dans des pays où les coûts de main-d'œuvre sont relativement peu élevés, soit à l'intérieur de leurs marchés d'exportation, en particulier l'Amérique du Nord. Le projet de libre-échange canado-américain vient renforcer notre argument.

Q: Dites-vous des choses différentes aux divers investisseurs?

Lorsque je m'adresse à une entreprise qui a déjà vendu ses produits sur le marché canadien, je l'encourage à envisager sérieusement de fabriquer ses produits au Canada afin de minimiser les pressions du yen qui est très fort.

Lorsque je m'adresse à une entreprise qui n'a pas encore commencé à vendre au Canada, je l'encourage à envisager sérieusement de fabriquer ses produits au Canada afin de minimiser les pressions du yen qui est très fort. Lorsque l'investisseur considère l'Amérique du Nord pour la première fois, je l'encourage à considérer le Canada sur le même pied que les États-Unis, étant donné les avantages économiques dont il pourrait profiter ici. Ainsi, s'il s'agit d'une entreprise de fabrication de pièces d'automobiles désireuse d'établir une usine quelque part entre les usines de montage de voitures japonaises au Canada et aux États-Unis, je l'encouragerai à inclure une installation canadienne dans son étude de faisabilité. Étant donné les récentes décisions prises par les fabricants de voitures de s'installer au Canada, les fabricants de pièces commencent à manifester de l'intérêt envers l'Amérique du Nord et nous nous attendons non seulement à ce que les Japonais établissent ici des entreprises entièrement japonaises mais qu'ils concluent aussi des accords de coparticipation, lesquels, pensons-nous, sont les meilleurs moyens de tirer parti des récents investissements effectués par les fabricants. ▶

Dans son rapport, Kanao affirme que le Canada est un endroit propice aux investissements

ce que Andrew Malcom a décrit comme un « endroit attrayant où prendre un nouveau départ ». ♦

Richard Lovatt est gestionnaire supérieur, Programme d'investissement — Ceinture du Pacifique, à la Division de la promotion des investissements d'Investissement Canada.

En août, Allielx a conclu une entente en coparticipation avec Mitsui Petrochemical pour la mise au point de médicaments contre le cancer à partir de la pervenche africaine.

Aux yeux des Japonais, le Canada pourrait être en voie de devenir

extraits de l'introduction de M. Kanao.

(traduction) « Pour résumer brièvement (les constatations de la mission), voici ce qui m'a le plus impressionné :

1. Nos deux pays, tant les gouvernements que les milieux des affaires, ont établi des rapports amicaux et fiables, d'une valeur inappréciable dans la société internationale d'aujourd'hui.
2. Les politiques des gouvernements fédéral et provinciaux qui visent à encourager l'investissement étranger au Canada et assurer la compétitivité internationale du pays sont bel et bien mises en oeuvre.
3. Le Canada axe maintenant ses efforts sur les technologies de pointe et a réussi à mettre au point certaines technologies uniques.

Le Canada connaît des changements profonds et tous les membres de la mission ont été impressionnés par ce qu'ils ont perçu comme étant « Un nouveau Canada ».

Il est difficile de prévoir les tendances à long terme... Cependant, j'avancerais les observations suivantes :

1. Notre commerce des richesses naturelles doit se faire dans une perspective à long terme et jouera un rôle important dans nos relations commerciales. Par ailleurs, nous nous attendons à assister à une hausse des importations au Japon de produits fabriqués au Canada.
2. Aujourd'hui, les technologies de pointe des deux pays offrent d'excellentes perspectives de développement. Nous pensons que la coopération prendra la forme d'échanges de technologies ou de projets mixtes de mise au point dans ce domaine.
3. Les investissements directs de capitaux japonais au Canada, tout particulièrement dans le secteur de la fabrication, devraient augmenter, ce qui sera propice au développement de nos relations.
4. D'excellentes possibilités de coopération entre le Canada et le Japon existent dans les pays du tiers monde, particulièrement dans les pays de la ceinture du Pacifique, en Amérique centrale et en Amérique du Sud. J'entrevois un large éventail d'activités de coopération comme coentreprises et exportation d'usines, pour n'en nommer que deux....

En ce qui a trait aux investissements japonais au Canada, nous avons été encouragés par les améliorations apportées au climat d'investissement par les gouvernements fédéral et provinciaux grâce à l'instauration de programmes de promotion et à l'amélioration des relations de travail, et nous espérons que ces programmes seront maintenus et même renforcés.

Nous aimerions aussi que le secteur privé montre un plus grand enthousiasme en ce qui a trait à ces questions, tant au niveau de l'industrie que de la société ».

Or maintenant, les Japonais modifient leur orientation à l'échelle mondiale. Ces derniers temps, on a enregistré très peu d'investissements touchant des projets d'exploitation des ressources, dans les pays industrialisés. En outre, en 1978, 42 % des investissements directs japonais à l'étranger ont été effectués en Asie, dans le secteur de la fabrication; en 1986, cependant, la proportion de ces investissements était passée à 21 %. Pour leur part, les investissements directs japonais en Amérique du Nord sont passés de 16 à 58 %. Dans un étonnant renversement des choses, le Japon commence à fabriquer des produits dans des pays industrialisés pour les réexporter au Japon où ils sont vendus. C'est ainsi que Honda vend au Japon des voitures fabriquées aux États-Unis.

Nous profitons d'une partie de ces investissements. Dernièrement, des entreprises japonaises comme Honda, Suzuki et Toyota ont investi dans des usines de montage d'automobiles ici, ouvrant les portes aux investissements connexes dans la fabrication de pièces et les produits de la technologie de pointe.

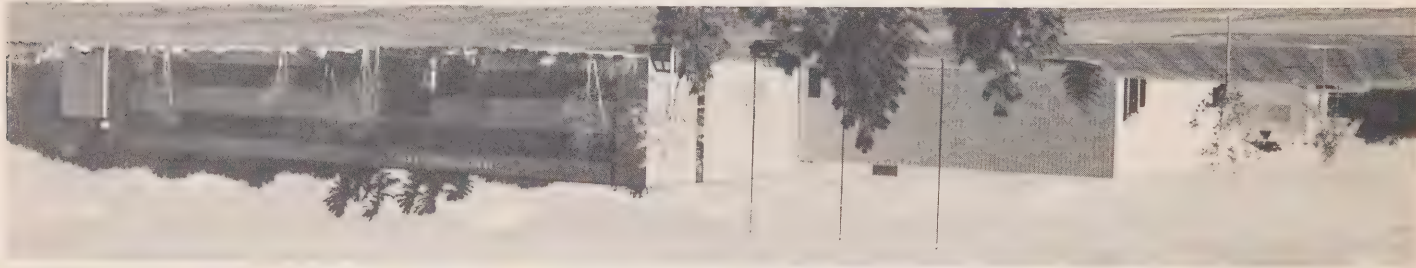
En 1985, 30 entreprises japonaises s'étaient établies à Mississauga; or en mai 1987, les représentants de 53 entreprises — soit une hausse de 77 % en deux ans — étaient conviés à une réception officielle offerte par la ville pour honorer les gens d'affaires japonais pour leur « contribution extraordinaire à la vie culturelle et économique de Mississauga ».

Ailleurs, Didak Manufacturing d'Arnprior, en Ontario, qui s'est associée l'an dernier à Kao Corporation pour fabriquer des disques souples au Canada, augmentera déjà sa production, qui passera de deux à cinq millions d'unités par mois.

Servo Robot de Montréal s'est récemment associée à Deihhan Corporation d'Osaka pour fabriquer les robots Deihhan avec le système de vision de Servo — mis au point par le Conseil national de recherches du Canada.

En mai, Taiho Pharmaceutical et l'université de l'Alberta ont conclu une coentreprise de recherche-développement sur les antibiotiques. Dans un premier temps, Taiho consacrera deux millions de dollars à la recherche et, en 1989, elle fabriquera ses produits au Canada.

Le Japon et le Canada — Partenaires en affaires



Nature des investissements japonais au Canada

Richard Lovatt, Investissement Canada

Le total des investissements directs du Japon à l'étranger s'est accru à un rythme exponentiel depuis 1975, doublant pratiquement tous les quatre ans — pour totaliser 106 milliards de dollars US (chiffre cumulé depuis 1951) en 1987. L'an dernier, les investissements des entreprises japonaises à l'étranger ont atteint un niveau sans précédent, soit 22,3 milliards de dollars US, dont 10 milliards de dollars US aux États-Unis.

Simultanément, l'excédent du compte courant global du Japon a grimpé rapidement depuis 1982 pour totaliser 86 milliards de dollars en 1986, surpassant même l'excédent des pays de l'OCPE dans les années 70. Le Japon reçoit beaucoup plus d'argent qu'il ne peut en dépenser chez lui. Le Canada — « l'un des secrets les mieux gardés du monde », selon Andrew H. Malcolm (*The Canadians*, Fitzhenry & Whiteside 1985) — n'a reçu que 276 millions de dollars US d'investissements japonais l'an dernier, et moins de 2 milliards de dollars US cumulativement au mois de mars 1987. Les marchés américains — les plus riches, les plus vastes et les plus dynamiques du monde — sont jugés très attrayants par les investisseurs japonais. Le Canada, dont l'économie est plus petite et dont le profil international est plus modeste, est bien souvent négligé. En outre, la perception qu'ont les Japonais du Canada, qui leur paraît quelque peu hostile aux investissements étrangers, subsiste malgré la proclamation, en juin 1985, de la très libérale Loi sur Investissement Canada.

Par ailleurs, la récente appréciation du yen et la montée du protectionnisme aux États-Unis et en Europe suscitent une incertitude nouvelle au Japon quant à la pertinence de son approche, à savoir fabriquer chez lui et exporter aux marchés occidentaux. S'établir à l'étranger lui semble moins coûteux et souvent plus attrayant, compte tenu des coûts et des obstacles au commerce.

Dans ce contexte, le taux de change favorable du dollar canadien rend les coûts de production à l'étranger raisonnables pour les investisseurs japonais qui veulent établir des usines ici. Nous possédons un marché petit mais réel qui offre d'excellentes possibilités. De plus, notre commerce bilatéral avec les États-Unis, d'une valeur de 167 milliards de dollars US, rend le Canada attrayant pour les investissements visant l'accès au marché américain — attraction que renforce encore davantage le nouvel accord de libre-échange conclu par les deux pays.

Depuis le milieu des années 70, lorsque les japonais ont commencé à beaucoup investir dans le monde entier, ils ont généralement eu comme stratégie de se procurer des matières premières et de construire des usines dans des pays où les coûts de production étaient faibles. Les investissements directs au Canada effectués à cette époque étaient surtout concentrés dans le charbon, les métaux, la foresterie et l'uranium, une petite part seulement des capitaux ayant été investie dans les secteurs de la commercialisation et de la fabrication — principalement de produits électroniques de consommation. ▶

Le 10 novembre 1987, KAO-DIDAK a ouvert la plus grande usine de disquettes de 3 1/2 po au monde, à Annapolis, Ontario. (photo gracieusement fournie par le Canada-Japan Trade Council)

sera très favorable à l'économie canadienne dans la mesure où elle procurera un accès privilégié et assuré à un marché 10 fois plus grand que celui du Canada, par suite d'une spécialisation accrue de l'industrie canadienne, d'économies d'échelle, considérables dans certains secteurs, par suite enfin d'une concurrence plus vive ayant pour effet d'abaisser le prix des produits. »

RUGMAN, Alan M., *Trade Liberalization and International Investment* (Conseil économique du Canada, Ottawa, doit paraître au premier trimestre de 1988). Renseignements: Sunder Magun, (613) 993-1253.

M. Alan M. Rugman (Université de Toronto) a déclaré: « Comment les multinationales s'adapteront-elles au libre-échange bilatéral? Le document contient un questionnaire auquel ont répondu 43 des plus grosses multinationales. Les réponses indiquent qu'il y a des coûts d'adaptation, mais que dans l'ensemble ils seront absorbés dans les dépenses courantes des entreprises. Par conséquent, les multinationales ne fermeront pas leurs exploitations ici à la suite de l'accord de libre-échange, mais dans l'avenir le taux de croissance des investissements directs canadiens aux États-Unis ralentira et nous exporterons plutôt des produits manufacturés. Si le Canada n'avait pas conclu d'entente avec les États-Unis, cet « exode » se serait intensifié, mais maintenant il va ralentir ». ♦

nitive à nos prévisions; il ne sera donc publié que lorsque les derniers détails de l'entente seront connus. »

DUBUC, Alain, *Simple comme l'économie* (Editions La Presse, Montréal, 1987).
Le libre-échange Canada — États-Unis (Centrale des bibliothèques du Québec, Montréal).
— recueil d'articles publiés entre le 26 septembre et le 7 octobre 1987 dans *La Presse*.

Alain Dubuc (économiste et journaliste): « En général, et d'après ce que l'on sait de l'entente, celle-ci constitue une bonne décision pour le Canada. En ce qui concerne le Québec, le bilan est largement intéressant, pour les raisons suivantes:

- 1 — l'énergie;
- 2 — la sécurisation de l'accès au marché américain;
- 3 — la structure particulière de l'industrie manufacturière, qui est très différente de celle de l'Ontario.

Certains ont manifesté des inquiétudes à propos de l'impact de l'entente sur la culture. À cause de l'écart, d'une protection naturelle dont ne bénéficient pas les Anglo-Canadiens. De plus, contrairement à ce qui s'est passé dans les autres régions, il s'est formé au Québec un large consensus favorable à l'entente, sauf dans le cas des syndicats. »

RAYNAULT, André, « Looking Outward Again », Wilkensen Lectures, McGill University, in Riggs, A.R. and Vek, T., (eds), *Canadian — American Free Trade Papers*, Institut de recherches politiques, Montréal, 1987, pp. 97-104.
« Le libre-échange Canada-États-Unis », *l'Analyste*, vol. 12, Hiver 1985-86, pp. 28-30.
« Trade Deal, or As We Are », *Policy Options — Options politiques*, Institut de recherches politiques, vol. 8, no. 3, avril 1987, pp. 16-19.

À paraître: *Les enjeux et les perspectives de la libéralisation des échanges*, Conférence d'ouverture, Association des économistes québécois, Hull, 23 avril 1987.
Selon André Raynault (Université de Montréal): « La libéralisation des échanges avec les États-Unis »

« L'accord constitue une amélioration par rapport à la situation actuelle et une énorme amélioration par rapport à ce que serait la situation s'il n'avait pas été conclu. Il est essentiel à l'accroissement de la compétitivité du Canada sur la scène internationale, au même titre que l'intensification de la R-D, une utilisation plus judicieuse des ressources humaines et la réforme fiscale.

CANADA WEST FOUNDATION, *1) Sectoral Effects of Free Trade on the Western Economy*, (CWF, Calgary, juin 1987).
— analyse par secteur de l'industrie des provinces de l'Ouest, sous l'optique du libre-échange.
2) *Geographic Effects of Free Trade on the Western Economy*, (CWF, Calgary, juillet 1987).
— cette étude présente, sous la forme de tableaux, les répercussions d'un accord de libre-échange sur les régions métropolitaines visées de l'Ouest canadien.

3) *The Effects of U.S. Protectionism on the Western Canadian Economy* (CWF, Calgary, septembre 1987).
— ce document décrit les mesures commerciales prises par les États-Unis contre le Canada de 1980 à 1987 et les principaux obstacles entravant le commerce des biens canadiens aux États-Unis.

4) *Looking Ahead: Western Canada's Export Opportunities* (CWF, Calgary, septembre 1987).
— description de la croissance prévue du marché américain et de sa signification pour les producteurs canadiens de l'Ouest.
5) *Impact of the Proposed Agreement on the Western Canadian Economy* (CWF, Calgary, à venir).
— mise à jour de l'article ci-dessus qui appliquera aux données les dispositions réelles.

On peut obtenir la version intégrale ou le résumé de ces rapports auprès de la Canada West Foundation, bureau 1230, 101 6th Avenue SW, Calgary (Alberta) T2P 3P4, (403) 264-9535; (403) 264-3939.
M. David Elton, président de la CWF, a déclaré: « Nous n'avons pas l'intention de provoquer. Notre but était plutôt d'informer, d'appliquer ce que nous savions et de nous pencher sur les répercussions du libre-échange sur les régions et sur les villes. Le cinquième rapport présente une mise à jour en comparant l'entente défi-

des répercussions possibles sur l'économie de la région de l'Atlantique d'un libre-échange bilatéral. Elle laisse prévoir des retombées économiques nettes importantes, spécialement pour les secteurs de la pêche et de la transformation du poisson. Il devra y avoir une certaine adaptation dans les industries plus vulnérables comme l'agriculture et dans certains secteurs des industries de la transformation alimentaire, du textile et du vêtement. Dans certains cas, il est sûr et certain que l'industrie telle que nous la connaissons maintenant est appelée à disparaître dans la région de l'Atlantique. Toutefois, toute industrie peut survivre si elle peut spécialiser son produit ou même son image, comme c'est le cas de la bière Moosehead. Les exportations de bière de la société Moosehead aux États-Unis totalisent maintenant de 40 à 50 millions de dollars par année. Les gens achèteront toujours des produits de qualité. »

ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS, *A Review of the Canada-U.S. Free Trade Agreement* (AMC, Ottawa, décembre 1987). On peut se le procurer à (Ontario) K1P 5E3, (613) 233-8423. M. William Neil (directeur des affaires internationales) a déclaré:

1988
des affaires Alberta
Calgary — la maison
Les Olympiques de
Surplombant la Place Olympique, où se dérouleront les cérémonies de présentation des médailles pendant les Olympiques d'hiver de Calgary, la Maison des affaires Alberta 1988 sera pendant le mois de février les « Nations Unies » des affaires pour les chefs d'entreprise du monde entier. La Maison des affaires s'inscrit dans une initiative entreprise par cinq ministères albertains pour faire connaître les débouchés qu'offre la province et établir des contacts avec les gens d'affaires des autres pays qui viendront assister aux Olympiques et seraient susceptibles de faire des affaires en Alberta.
Vous pouvez d'ores et déjà obtenir des renseignements en composant le (403) 297-2750 ou le (403) 427-0669.

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA
INVESTMENT
CANADA



Vol. 1, N° 3 — Hiver 1987

L'économie politique du regroupement stratégique d'entreprises

Voici un sommaire d'un document de recherche préparé pour Investissement Canada par Mme Lynn Krieger Mytelka de l'Université Carleton. On y définit les regroupements stratégiques d'entreprises, on y présente les secteurs dans lesquels ils se concentrent et leurs orientations, ainsi que les facteurs qui contribuent à leur réussite, et on y discute de leur incidence sur la politique canadienne en matière de technologie et d'investissement. On peut obtenir la version intégrale de ce document sur demande (voir page 6 du bulletin).



Au début du vingtième siècle, les entreprises ont commencé à ressentir le besoin d'accroître leurs connaissances pour maintenir la compétitivité de leurs produits et procédés. Au cours des années 60 et 70, la faible croissance de la productivité, le taux d'inflation élevé et la concurrence exercée par les pays où la main-d'œuvre est peu coûteuse ont accéléré la recherche sur de nouvelles techniques susceptibles d'apporter un *Le secteur de la biotechnologie connaît un nombre croissant de regroupements stratégiques d'entreprises canadiennes et japonaises. (Voir page 3) (Photo gracieusement fournie par l'Ambassade du Japon)*

avantage sur le marché international. Les entreprises appartenant à des industries dynamiques, axées sur les connaissances, forment maintenant des stratégies s'articulant autour des capacités technologiques et des caractéristiques du marché. Elles se rendent compte qu'un fondement solide dans plusieurs technologies « génériques » peut s'appliquer à un large éventail de marchés. Par conséquent, de plus en plus, les compagnies concluent des ententes avec des entreprises possédant des capacités technologiques complémentaires.

Les regroupements stratégiques d'entreprises — également appelés alliances stratégiques ou ententes coopératives inter-entreprises — sont des accords explicites à long terme conclus en vue d'atténuer les incertitudes qui accompagnent les changements technologiques. Contrairement aux coentreprises, les regroupements stratégiques d'entreprises ne prévoient pas nécessairement une participation au capital-actions ou un échange de biens et services ou encore un paiement pour des biens et services. Ces accords supposent des considérations à plus long terme que celles qui sous-tendent bon nombre de coentreprises visant des profits à court terme et regroupent souvent des entreprises concurrentes ou qui le seront éventuellement.

Citons comme exemple de tels regroupements stratégiques les ententes fabricants d'équipement d'origine (FEO), ou les consortiums entre établis entre des entreprises européennes, des établissements de recherche et des

(suite à la page 6)

DANS CE NUMÉRO

Nature des investissements

Japonais au Canada

Possibilités de croissance.

Le rapport Kanao

Extraits significatifs du rapport intitulé

Discovery of a « New Canada ».

Interview avec Michael Howard

Le conseiller en investissements au

Japon parle de son travail.

Nouvelles publications / La maison
des affaires Alberta / Davos

CONSEIL ÉCONOMIQUE DES

PROVINCES DE L'ATLANTIQUE,

« Free Trade and Atlantic Canada:

Background and Results of an

Impact Study », *Atlantic Report*,

(87-2, Vol. XXII, n° 2, juillet 1987).

On peut se le procurer au CEPA,

5121 Sackville Street, pièce 500,

Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1K1,

(902) 422-6516.

Ce rapport résume les principales

constatations tirées d'un projet

mis en oeuvre par le CEPA au nom

des gouvernements du Nouveau-

Brunswick et de l'Île-du-Prince-

Édouard, et du Conseil écono-

mique de Terre-Neuve et du

Labrador.

Selon M. Maurice Mandale (rédac-

teur en chef): « Il s'agit d'une

simulation économétrique détaillée ▶

nouvelles publications

Le libre-échange et l'investissement:

INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

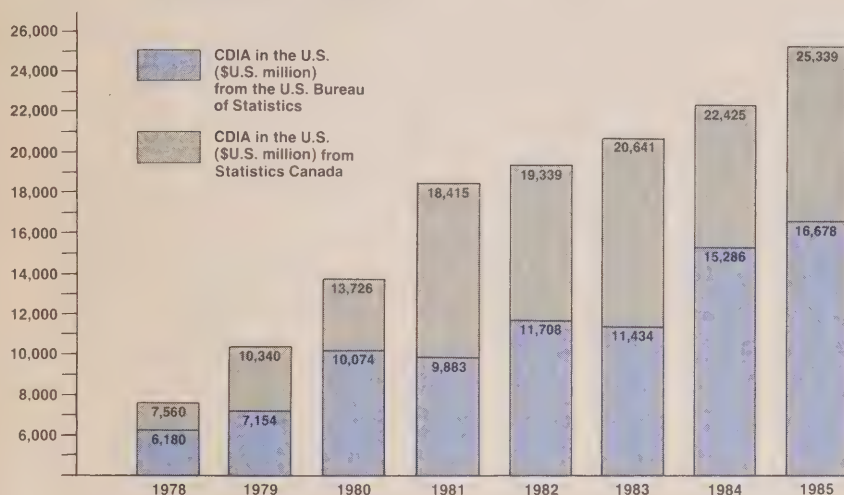
Vol. 1, No. 4 — Spring 1988

International Investment Statistics: Can They Be Compared?

This article summarizes some of the statistical issues raised in a seminar by C.F.J. Richards, Chief, International Investment Position Section of the International Financial Economics Division of Statistics Canada.

How Do You See It?

Canadian Direct Investment in
the United States 1978-1985



This graph presents Canadian direct investment in the United States for the years 1978-1985. The figures shown by the blue bars come from the U.S. Bureau of Statistics; those shown by the grey bars come from Statistics Canada. On the surface, both represent exactly the same statistic — but the difference between the two runs as high as \$9.2 billion (1983). Which figures are correct — the American ones, or the Canadian ones?

Lack of international comparability is a major problem in the field of investment statistics. At a time when free trade is under intense discussion, such figures are widely quoted to support the arguments of both sides. Investors, here and abroad, also use such information to help make business decisions.

Statistics Canada has been collecting data on investment position and ownership and control for over six decades. However, even today, only a handful of other countries — including the United States, the United Kingdom, Australia, West Germany, Norway, Switzerland, and the Netherlands — also publish such statistics.

Unfortunately, even when the material is available, there are substantial differences between countries in statistical concepts, and in the ranges of information gathered.

Beyond Profit — Smoothing the Joins in J.V.'s

In the new global economy, joint ventures are the order of the day. And, of course, economic factors play by far the most important role in setting up international partnerships. As Xiaohong Sun, Manager, China Program for Quadra Logic says, "It's all about money".

However, especially when a joint venture or strategic alliance requires the movement of staff from one country to another, non-monetary factors, like language training, schooling for children, religious and cultural facilities, presence of a community from the home country, and good relations between the two staff groups, can have an effect on whether the partnership succeeds or fails.

"They're extremely important," comments James McAlpine, Executive Vice-president and Chief Financial Officer for Magna International Inc. "The only question is when they come up in the negotiations. Sometimes questions like language and different cultural expectations never come up at all. Other times, they may be a big factor."

(cont. on page 3)

INSIDE THIS ISSUE

Second Canadian Conference on Entrepreneurial Studies

*Educating new entrepreneurs —
innovation and technology.*

Davos

*Canada's profile at the '88 symposium of
the WEF.*

For Your Calendar

(cont. on page 2)

International Investment Statistics:

(cont. from page 1)

The seriousness of the problem can be illustrated with reference to the graph shown.

For figures which appear to represent the same information, the difference in the estimates runs from a 'low' of \$1.4 billion to as high as an amazing \$9.2 billion.

Most of the discrepancies arise from conceptual differences in the ways the statistics are defined. For one thing, the United States attributes direct investment to the immediate foreign parent. Canada does the same — except when the immediate parent is a holding company through which investments are passed to third countries. In such cases, the holding companies are disregarded.

There are substantial differences between countries in statistical concepts.

Therefore, for example, between 1980 and 1981 there was a jump of about U.S. \$5 billion in the difference between the numbers published by the two countries. Of this, a substantial amount was accounted for by corporate reorganizations which resulted in the setting up of intermediary holding companies in tax haven countries. Canada continued to identify the investments as U.S.-based, while the States identified them with the tax haven countries.

Another conceptual difference arises from the fact that short-term investments are included in the United States' statistics and excluded from Canada's.

There are also classification differences between the figures. In the Canadian statistics, direct investments in the United States by Canadian banks are not identified separately; all of the banks' assets abroad and liabilities to foreigners are treated on a net basis in the investment position statistics.

Which valuation is more appropriate — book or market?

Undercoverage applies to both sets of statistics. The Canadian coverage of insurance companies is incomplete. On the other hand, the U.S. numbers are

based on sample surveys and occasional annual censuses. In a sample survey it is quite easy to miss out new small and medium-sized companies. In the late seventies and eighties, it was such companies that fuelled the rapid increase in Canadian direct investment abroad (CDIA) in the U.S.

Moving beyond the particular differences between Canadian and U.S. statistics, a general problem of international comparability arises from the question of whether to list the value of investment by its book value or its market value. Canadian direct and portfolio investments, both in Canada and abroad, are recorded according to the books of the investees. Which valuation is more appropriate — book or market?

The opinion that market valuation is more appropriate should come as no surprise. But is it practicable to obtain market values? Some countries, notably Australia, are attempting to get around this problem by determining market values for direct investment to the best extent possible. Unfortunately, the practical result is a valuation that is neither fish nor fowl — neither book value nor true market value; it has the disadvantages of both and the advantages of neither.

A more common practice is that of the United States, in which the direct investment series are collected on a book value basis, and the portfolio series on a market value basis.

But should they be stock-market valuations, or the valuations which would result from liquidations or takeovers?

Unfortunately, the practical result is a valuation that is neither fish nor fowl.

It is not difficult to obtain a stock market valuation of publicly traded securities. Unfortunately, most direct investments are in wholly-owned subsidiaries, and so there are no stock market valuations for them.

Also, not all stock markets exhibit similar Price Earning ratios at a given time. In late 1987, the average Tokyo Stock Market P.E. ratio was about 75 compared to the New York Stock Exchange

ratio of about 20. No wonder the value of all stocks traded on the Tokyo market at that time exceeded the value of all those traded in New York.

On the other hand, a book valuation of investments does not distinguish between old and new capital. At any given time, the stock of capital in a country consists of investments made over a number of years. Lumping all such capital together at 'book' really does not reveal its underlying value. Generally speaking, 'old' capital will be worth more than 'new' capital.

Some direct investments in Canada have been sold for from three to four times their book values.

A market valuation of foreign direct investment in Canada, for example, would give rise to substantially higher numbers, since many of these investments have been in existence for a long period of time. Similarly, given the rapid growth of Canadian direct investment in the U.S., some researchers have predicted that, by 1990, CDIA in the U.S. will exceed U.S. foreign direct investment in Canada (FDIC).

Even if such predictions were to materialize, the true market valuation of CDIA in the U.S. will still not be anywhere close to that of the U.S. FDIC. This is because Canadian direct investment in the U.S. is relatively new.

One gets glimpses of these gaps in valuations during takeovers. Some direct investments in Canada have been sold for from three to four times their book values.

There are difficulties on both sides. However, on balance, Statistics Canada's present practice of compiling book values of investments as opposed to market valuation continues to be more appropriate.

Which figures are 'correct', the Canadian or the American? The answer of course is both — as long as one understands how the figures were gathered, and what they represent.

The field of international investment statistics is still new and developing. It would be a mistake to rely too heavily on such statistics without taking their limitations and the problems of comparability into account. 🍁

Beyond Profit

Smoothing the Joins in J.V.'s

(cont. from page 1)

Magna is involved in a number of joint ventures world-wide; for example, on January 30, 1988, it signed an agreement with two Japanese companies to build a \$49-million plant to make plastic auto parts in Tillsonburg, Ontario. Says McAlpine, "We have a bit of an advantage at Magna because we have on staff a lot of language skills and understanding of different cultures — Chinese people who speak the language and live in the Chinese community in Toronto, Austrians, Germans, Japanese You name it, we've got it."

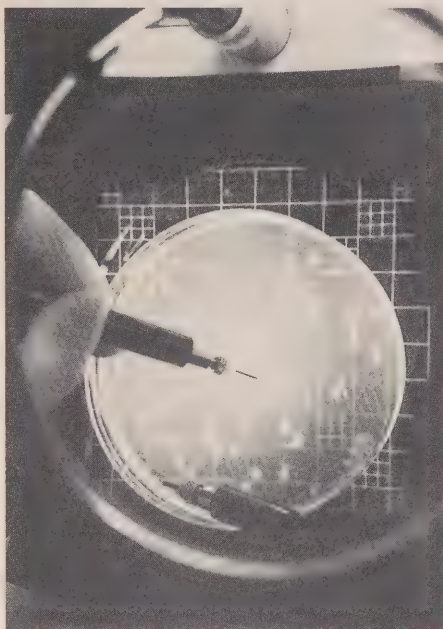
Every joint venture is treated separately, according to McAlpine. "The key really does go back to how you would expect to be treated if you were in a foreign country. We may have to hire people fluent in a particular language, arrange housing, do whatever is necessary to accommodate our partner."

Mainly, they try to remove negatives, he says, "and one of those is driving around trying to find a place to live. Being stuck in traffic is not very productive. We'd rather have the people working."

Don McKibbin is the Director of Corporate Communications for Connaught Laboratories, a biotech research firm which has business alliances, for example, with Integrated Genetics in the U.S., Daiichi Seiyaku in Japan and Novo in Belgium. He says joint ventures are a very real part of the company's work. "We're constantly negotiating. We had people from Saudi Arabia in here last week, from Japan, China The field is so specialized that even the largest firms can't do all their own research." Since most of the company's arrangements involve sharing of research results and products rather than staff movement, the biggest non-monetary need is for interpreters.

There are an expanding number of partnerships between Canadian and Asian firms. Xiaohong Sun, of Quadra Logic in Vancouver, feels Canadians tend to be impatient. Discussing the joint venture between his company and Guangdong Enterprises, which is based in Hong Kong, Sun says, "Communication can be a problem. You've got to understand each other before you can do business. It's not only a question of language, but of cultural background, local customs, ways of thinking"

The venture was established in 1986 to import pharmaceutical products from the People's Republic of China into North American markets. Sun



Joint ventures are increasingly important in R&D. This worker is involved in molecular biology research — counting Escherichia Coli colonies used in genetic engineering. (Photograph courtesy of Connaught Laboratories Ltd.)

remembers misunderstandings, at the beginning especially, because no staff from Guangdong are working in Canada. Instead, decisions are made and information exchanged by telex, telephone, and FAX.

"The system is so different. Guangdong Enterprises, which represents all exports and imports in Guangdong province in China, is a government-run corporation. All important business decisions must be approved by upper levels, which takes time. You may call several times and receive no answer, but that doesn't mean they're not interested. It just takes time. If the Canadian

partner is too impatient, and, for example, says something sharp in the next telex, the Chinese person will lose faith in the other partner."

He says the quarterly meeting of the board of directors, which includes Canadians and Chinese, is where things get done. "You must talk face-to-face, especially at the beginning. It's too difficult to always be telephoning or telexing."

After two years, the situation is much improved, Sun says, partly because the two sides know each other better, and partly because Guangdong Enterprises is changing its organizational structure to allow decisions to be made more quickly.

Ventures with Japanese companies are also affected by factors such as Western impatience. Dr. Jan Walls, in an article in *Issues* 2/3/11, writes that, in Japan, "markets are built through the development and maintenance of personal relationships in addition to and prior to product quality, price and service". An attitude of mutual regard and trust must be established first, before business agreements can be reached — a marked difference from the Western approach of business first, friendship after.

Canadian firms are beginning to make provision for such factors. In one successful partnership, the joint venture established in July 1986 by Mitsubishi Steel and Rockwell International, three families moved from Japan to Mississauga in the first year.

From the beginning, Mitsubishi expressed concern that employees would be accepted into the company culture and the families into the community. Rockwell responded by hiring a Canadian fluent in Japanese as liaison, offering English teaching on company time, hospitality in staff homes, and a well-attended public welcome at a Japanese restaurant. It also helped arrange such necessities as housing and drivers' licences. Since there were at that time over 40 Japanese companies with their headquarters in Mississauga (there are now over 50), the children were well accepted in the school and offered language training, ►



Board members of the joint venture between Quadra Logic and Guangdong Enterprises (Photograph courtesy of Quadra Logic Technologies Inc.)

there were local Japanese food stores and restaurants, and the cable television carried four programs a week in Japanese. Both sides report a successful partnership to date.

Joint ventures have been called "term marriages". As in matrimony, the big issues are vital, but the small can make or break them. Successful business partners are remembering to screw the cap back on the toothpaste tube. 🍁

—by Susan McMaster, Investment Canada



Graphic from Prospectus Canada, a new Investment Canada publication launched at Davos.

Current Publications from Investment Canada

Canadian Tax System and Incentives for Industry: Material Reviewed as of 1 September 1987. Ottawa: Investment Canada, 1987

Incubators in Canada: A Review of Current Canadian Small Business Incubator Programs Prepared for Investment Canada and the National Research Council, by The Network Inc. Ottawa: Investment Canada, 1986

The Political Economy of Strategic Partnering, by Dr. Lynn Mytelka, Carleton University. Ottawa: Investment Canada, 1987

Venture Capital, by Mary Macdonald, President, Venture Economics Canada Limited. Ottawa: Investment Canada, 1987

Copies of these or other Investment Canada publications can be obtained by contacting the Publications Manager, Investment Canada, P.O. Box 2800, Station D, Ottawa, Ontario K1P 6A5. 🍁

Canada at Davos '88

The World Economic Forum (WEF) held its annual Symposium in Davos, Switzerland, from January 28 to February 3, 1988, and for the third year in a row Investment Canada participated, capitalizing on an excellent opportunity to bring Canada's investment message to an international, private-sector audience.

Approximately 800 business and economic leaders gathered to discuss a broad range of subjects under the theme of "The New State of the World Economy".

Canada presented a high profile in Davos. The Canadian federal delegation was headed by Finance Minister Michael Wilson. The province of Ontario was given featured region status at this year's symposium, as was the province of Quebec in 1987. Mr. Wilson, along with our Ambassador to the Multilateral Trade Negotiations Sylvia Ostry, was invited by the WEF to participate in the Informal Gathering of World Leaders (IGWL). As part of the IGWL program, the World Economic Brainstorming session permits the business

participants to engage in off-the-record, frank deliberations with the invited international political leaders.

Minister of Regional Industrial Expansion, Robert de Cotret, also participated at this year's symposium — attending plenary sessions, holding meetings with potential investors and attending Investment Canada's reception as a guest of honour.

Members of the Canadian private sector group attending this year's forum numbered more than 30. Several were invited by the WEF to participate in sectoral summits on food and agribusiness, energy, media leaders, and engineering and construction. Canadian business people led briefing sessions on topics from "Managing Diversification" to "Elaborating a Universal Code of Business Ethics".

In addition to, and perhaps as important as, the formal elements of these annual symposia, participants are able to develop their networks of international business contacts through numerous social events. 🍁

—by Susan Gates, Investment Canada

Second Canadian Conference On Entrepreneurial Studies

Invited papers from the second working conference on entrepreneurial studies, presented by The School of Business, Queen's University and the P.J. Gardiner Institute for Small Business Studies of Memorial University, in Kingston, Ontario in November 1987, include:

Innovative entrepreneurship, Roger A. Blais, École Polytechnique de Montréal.

This keynote address presented the experiences and opportunities for engineers in technical entrepreneurship.

Technological entrepreneurship meets marketing — the microcomputer software experience, D.K. Chowdhury, R.W. Vandermark, Marketing Management Technology Department, British Columbia Institute of Technology.

This paper focuses on the key linkages between innovation in the marketing of high technology, with particular emphasis on microcomputer softwares.

Intellectual property and the entrepreneur, Alan M. Hale, University of Waterloo.

Decisions made and actions taken in the early stages of an enterprise can affect the protection that can be obtained for the enterprise's intellectual property.

Technological innovation in Canada — independent entrepreneurs vs. corporate entrepreneurs, Russell M. Knight, School of Business Administration, University of Western Ontario.

This paper compares a sample of 124 independent high technology entrepreneurs with 112 corporate entrepreneurs (intrapreneurs) involved in developing and introducing high tech innovations across Canada.

Educating toward entrepreneurship: a review of the international literature, Jean-Charles Cachon, Laurentian University.

The purpose of this review is, after briefly discussing the current state of research on entrepreneurial characteristics, traits and behaviour, to present a number of developments that occurred in various countries in the area of entrepreneurial education.

Small business management and entrepreneurship — education activities in Canada, 1987 compared with 1980, Willard H. Ellis, Faculty of Management, McGill University.

The purpose of this study is to undertake a somewhat more limited survey of the Canadian educational institutions listed in the 1980 study by Dr. Kenneth E. Loucks, in an effort to determine what changes have taken place in the major programs of the institutions since 1980.

The varying faces of entrepreneurship at the University of Ottawa, Wilbrod Leclerc, Faculty of Administration, University of Ottawa.

The Faculty of Administration at the University of Ottawa has been giving for many years a course in launching a small business which, in effect, makes the students go through all the steps in preparing a real business plan.



John G.M. McKirdy, School of Business, Queen's University at Kingston, addressing the Conference. (Photograph courtesy of Events Management Inc.)

The entrepreneurial potential of the long-term unemployed, David W. Gillingham, Laurentian University, John H. Lewko, Laurentian University, Kenneth Loucks, Brock University, K. Walter Schwager, Laurentian University.

In 1986 a survey of the attribute profiles of 295 employable welfare cases in Sudbury, Ontario was completed.

A review of technical entrepreneurship in Quebec, Roger A. Blais, École Polytechnique de Montréal, Jean-Marie Toulouse, École des Hautes Commerciales.

A new typology of entrepreneurship is offered and the salient features of each type are briefly described.

Teaching entrepreneurship to engineers, Jerry M. Whiting, Mining, Metallurgical and Petroleum Engineering Department, Faculty of Engineering, University of Alberta.

The subject of project management can have several different interpretations, depending upon the background of the teacher.

Networking and executive development groups, Michael C. Volker, Entrepreneur and Adjunct Professor, University of Waterloo.

The best way to keep abreast of new developments or management techniques is to actively participate in (to the point of forcing oneself) networking.

Entrepreneurial networking for skills enhancement — lessons in entrepreneurial education from a city-wide project involving computerized small businesses, John Pli-niussen, Administrative Studies Program, Nipissing University College. *This paper will present preliminary results from a recent survey of all small business members listed in the North Bay Economic Development Department's Business Directory.*

Developing the right hemisphere, Leo-Paul Dana, Faculty of Management, McGill University.

This paper correlates aptitudes with styles of learning, and discusses types of skills and how these could be improved.

Promoting entrepreneurship, Lois Stevenson, Faculty of Management & Education, Acadia University.

This keynote address described opportunities for entrepreneurship, particularly for women, drawing examples from experiences in Atlantic Canada. ▶

Conference on Entrepreneurial Studies

(cont. from page 5)

Engineers, education and entrepreneurship, Robert H. Grasley, Faculty of Engineering, University of Waterloo. *This paper discusses experiences and problems encountered in the instruction of engineers in entrepreneurial studies, at two study levels, undergraduate (University of Waterloo), and graduate (York University MBA).*

A mass education experience in teaching entrepreneurship in Quebec, 'Become an Entrepreneur', summary of the study, Yvon Gasse, Laval University.

The purpose of this summary is to present the results of a study conducted in an exchange workshop that

followed the publication of the course, "Become an Entrepreneur", in the daily newspaper Le Soleil during the autumn of 1985.

Government support of high-tech firms at start-up, Jerome Doutriaux, Faculty of Administration, University of Ottawa.

This paper surveys high-tech firms, particularly in the Ottawa area, and the ways in which they approach and use government support.

Comparisons and contrasts of management education programs and courses offered to women entrepreneurs across Canada, Dina Lavoie, École des Hautes Études Commerciales, Montreal.

Entrepreneurial ventures by women are a rather recent phenomenon and

it would seem that most of our Canadian management schools have been caught unprepared to meet the training needs of these women.

Entrepreneurship education at the high school level: developments in Ontario, Gary Rabbior, Canadian Federation for Economic Education. *The framework of the paper is as follows: 1) rationale for entrepreneurship education at the high school level; 2) what we should expect from entrepreneurship education at the high school level; 3) an overview of new programs in entrepreneurship studies; 4) what is being done or can be done to support these new programs.*

Proceedings (available April 1988) may be ordered from CCES, c/o Events Management Inc., 4 Cataraqui Street, Suite 209, Kingston, Ontario K7K 1Z7, telephone (613) 547-5093. 🍁

For Your Calendar

Financial Analysts Federation

"Global Competition: The Next Decade" is the theme of the annual conference of the Financial Analysts Federation (F.A.F.), to be held in San Francisco May 8-11, 1988. For information, telephone 804-977-8156.

Fourteenth Economic Summit

From June 19-21, 1988, Canada will take its turn in hosting the fourteenth annual Economic Summit in Toronto. Delegates this year include Prime Minister Mulroney and leaders of France, the Federal Republic of Germany, Italy, Japan, the United Kingdom and the United States, and the President of the Commission of European Community. For information, telephone 613-954-2240.

1988 International Business and Investment Exposition

The 1988 International Business and Investment Exposition is the third in a series of events sponsored by Pacific Forums Inc. for exhibitors and visitors, mainly from Western Canada. The 1988 Investment Exposition will be held November 7-9, 1988, at the Vancouver Trade and Convention Centre. For information, telephone 604-669-3818.

Entrepreneur '88

"Ontario: Taking the Initiative" is the catch-phrase for Entrepreneur '88, which is being held May 30 and 31, 1988, at the Metro Toronto Convention Centre in Toronto. Topics include strategic partnering, tax implications for investors, and evaluating business investment opportunities. For information, telephone 416-498-5838.

Network

Network, World Convention of Business Partners, is focussed on joint ventures and technological partnerships. The convention will be held from September 21-23, 1988, at Place Bonaventure, Montreal. For information, telephone 514-288-3931. 🍁

We'd Like Your Views

Your responses and views on *Investing In Canada* are always welcome. Letters may be published, subject to the writer's consent. Direct correspondence to:

The Editor
Investing In Canada
235 Queen Street
5th Floor West
Ottawa, Ontario
K1P 6A5

L'enseignement de l'entrepreneuriat au niveau secondaire en Ontario (Entrepreneurship education at the high school level: developments in Ontario), Gary Rabbior, Canadian Federation for Economic Education. Voici les divers éléments de cette présentation : 1) les raisons qui militent en faveur de l'enseignement de l'entrepreneuriat au niveau secondaire; 2) que doit-on attendre de l'entrepreneuriat au niveau secondaire? 3) un aperçu des nouveaux programmes d'entrepreneuriat.

On peut obtenir les actes de la conférence (en anglais seulement, à partir d'avril 1988) en écrivant à c/o Events Management Inc., 4 Cataraqui Street, Suite 209, Kingston, Ontario, K7K 1Z7, tél : (613) 547-5093. *

Appui gouvernemental au démarrage d'entreprises de haute technologie (Government support of high-tech firms at start-up), Jérôme Doutriaux, Faculté d'administration, Université d'Ottawa.

Ce document répertorie des entreprises de haute technologie, particulièrement dans la région d'Ottawa, et décrit la façon dont celles-ci utilisent l'appui gouvernemental.

Différences et similitudes entre les programmes et les cours d'administrateurs offerts aux femmes entrepreneurs au Canada (Comparisons and contrasts of management education programs and courses offered to women entrepreneurs across Canada), Dina Lavoie, École des hautes études commerciales, Montréal.

L'entrepreneuriat féminin est relativement récent et il semble que la plupart des écoles de gestion du Canada ne sont pas préparées à répondre aux besoins de formation de ces femmes.

fémmes, et présente des exemples tirés d'expériences vécues dans les Maritimes.

Ingénieurs, enseignement et entrepreneuriat (Engineers, education and entrepreneurship), Robert H. Grasley, Faculté de génie, Université de Waterloo.

L'auteur présente des expériences et des difficultés vécues dans la formation d'ingénieurs en entrepreneuriat au premier cycle (Université de Waterloo) et au deuxième cycle (Université York, MBA).

Enseignement de l'entrepreneuriat au Québec, résumé de l'étude (A mass education experience in teaching entrepreneurship in Quebec, 'summary of the study'), Yvon Gasse, Université Laval.

Dans ce résumé, l'auteur présente les résultats d'une étude conduite dans le cadre d'un atelier d'échanges qui a suivi la publication du cours «Devenir entrepreneur» dans le quotidien Le Soleil, à l'automne 1985.

Calendrier d'activités

Financial Analysts Federation

La Conférence annuelle de la Financial Analysts Federation (F.A.F.) aura lieu du 8 au 11 mai 1988 à San Francisco. La rencontre aura pour thème l'évolution de la concurrence internationale pendant la prochaine décennie ("Global Competition: The Next Decade"). Pour plus de renseignements, composer le 804-977-8156.

Le Canada, hôte du sommet économique

Du 19 au 21 juin 1988, le Canada sera l'hôte du quatrième sommet économique, qui se tiendra à Toronto. Seront présents le Premier ministre Brian Mulroney et les chefs d'État de la France, de la République fédérale d'Allemagne, de l'Italie, du Japon, du Royaume-Uni et des États-Unis, ainsi que le président de la Commission des Communautés européennes. Pour plus de renseignements, composer le 613-954-2240.

Exposition de 1988 sur les affaires et l'investissement internationaux

Cette exposition, le troisième événement du genre, s'inscrit dans le cadre d'une série d'activités parrainées par Pacific Forums Inc. à l'intention des exposants et des visiteurs venant principalement de l'ouest canadien. Elle se déroulera du 7 au 9 novembre 1988 au Trade and Convention Centre de Vancouver. Pour plus de renseignements, composer le 604-669-3818.

Entrepreneur 88

"Ontario: Taking the Initiative" (L'Ontario prend les devants); tel sera le slogan du congrès Entrepreneur '88 qui se tiendra les 30 et 31 mai 1988 au Metro Toronto Convention Centre à Toronto. Parmi les sujets qui seront abordés, on peut citer les regroupements stratégiques d'entreprises, leurs répercussions pour les investisseurs sur le plan fiscal, et l'évaluation des enseignements, composer le 416-498-5838.

Note au lecteur

Si vous désirez exprimer votre opinion sur les questions abordées dans *Investir au Canada*, n'hésitez pas à faire parvenir vos commentaires au :

Rédacteur en chef
Investir au Canada

235, rue Queen
5^e étage ouest
Ottawa (Ontario)
K1P 6A5

Deuxième conférence canadienne sur les études en entrepreneuriat

Voici quelques-uns des sujets abordés lors de la deuxième conférence sur les études en entrepreneuriat, organisée en novembre 1987 par The School of Business, de l'Université Queen's, et par le P.J. Gardiner Institute for Small Business Studies, de l'Université Memo-rial, à Kingston, en Ontario :

L'entrepreneuriat innovateur (Innovative entrepreneurship), Roger A. Blais, École polytechnique de Montréal. Discours-programme.

Ce discours traite des expériences et des occasions qui s'offrent aux ingénieurs dans le secteur de l'entrepreneuriat technique.

Micro-informatique et marketing (Technological entrepreneurship — the microcomputer software experience), D.K. Chowhury, R.W. Vandermark, Département de technologie de la gestion du marketing, British Columbia Institute of Technology.

Cette présentation porte essentiellement sur les principaux liens entre l'innovation et le marketing de la technologie de pointe.

L'entrepreneur et la propriété intellectuelle (Intellectual property and the entrepreneur), Alan M. Hale, Université de Waterloo.

Les décisions et les mesures prises au moment du lancement d'une entreprise peuvent influencer la production de sa propriété intellectuelle.

L'innovation technologique au Canada — entrepreneurs indépendants et compagnies (Technological innovation in Canada — independent entrepreneurs vs. corporate entrepreneurs), Russell M. Knight, School of Business Administration, University of Western Ontario.

L'auteur compare un échantillon de 124 entrepreneurs en technologie de pointe indépendants à 112 entrepreneurs d'entreprise chargés de l'élaboration et du lancement de nouvelles issues de la technologie de pointe au Canada.

L'apprentissage de l'entrepreneuriat : panorama des publications internationales (Educating toward entrepreneurship: a review of the international literature), Jean-Charles Cachon, Université Laurentienne.

Après avoir décrit l'état actuel de la recherche sur les caractéristiques, les

traits et le comportement des entrepreneurs, ce panorama présente un certain nombre de changements survenus dans divers pays dans le domaine de l'enseignement de l'entrepreneuriat.

Gestion de la petite entreprise et entrepreneuriat — étude comparée de l'enseignement au Canada en 1980 et 1987 (Small business management and entrepreneurship — education activities in Canada, 1987 compared with 1980), Willard H. Ellis, Faculté de gestion, Université McGill.

Cette étude vise à répertorier de façon relativement plus restreinte, les établissements d'enseignement du Canada énumérés dans l'étude réalisée en 1980 par M. Kenneth E. Loucks, dans le but de déterminer les changements apportés aux principaux programmes de ces établissements depuis 1980.

Les divers aspects de l'entrepreneuriat à l'Université d'Ottawa (The varying faces of entrepreneurship at the University of Ottawa), Wilbrod Leclerc, Faculté d'administration, Université d'Ottawa.

La Faculté d'administration de l'Université d'Ottawa offre un cours sur le lancement d'une petite entreprise qui fait passer les étudiants par toutes les étapes de préparation d'un plan d'entreprise.

Le potentiel des chômeurs de longue durée en matière d'entrepreneuriat (The entrepreneurial potential of the long-term unemployed), David W. Gilligham, Université Laurentienne, John H. Lewko, Université Laurentienne, Kenneth Loucks, Brock University, et K. Walter Schwager, Université Laurentienne.

En 1986, une étude des profils des qualités de 295 assistés sociaux employables a été réalisée à Sudbury, en Ontario. L'étude comptait un certain nombre de questions sur l'entrepreneuriat.

Panorama de l'entrepreneuriat technique au Québec (A review of technical entrepreneurship in Quebec), Roger A. Blais, École polytechnique de Montréal, et Jean-Marie Toulouse, École des hautes études commerciales.

On y trouve une nouvelle typologie des entrepreneurs ainsi que les

résultats préliminaires d'une enquête effectuée récemment auprès de 2650 ingénieurs du Québec et la description du plan couvrant d'autres

disciplines.

Enseignement de l'entrepreneuriat aux ingénieurs (Teaching entrepreneurship to engineers), Jerry M. Whiting, Département de génie minier, métallurgique et pétrolier, Faculté de génie, Université d'Alberta.

On peut donner plusieurs sens à la gestion de projets. L'auteur y voit une occasion unique de convaincre l'étudiant qu'il est absolument essentiel qu'il se voue à l'atteinte des objectifs avoués du projet, au respect du budget et du calendrier et à l'entière satisfaction du client.

Constitution de réseaux d'information et groupes de perfectionnement des cadres (Networking and executive development groups), Michael C. Volker, entrepreneur et professeur auxiliaire, Université de Waterloo.

La meilleure façon de se tenir au courant des changements et des nouvelles techniques de gestion est de participer activement (même s'il faut s'y forcer) à des réseaux d'information.

Constitution de réseaux d'information et perfectionnement — conclusions d'un projet mené à l'échelle d'une ville avec des PME informatisées (Entrepreneurial networking for skills enhancement — lessons in entrepreneurial education from a city-wide project involving computerized small businesses), John Plinius-sen, Programme des études en administration, Nipissing University College.

L'auteur présente les résultats préliminaires d'une enquête qui avait comme objectif de trouver et de contacter les petites entreprises les plus aptes à profiter d'une nouvelle initiative de formation en gestion évaluée par le Nipissing University College.

Le développement de l'hémisphère droit (Developing the right hemisphere), Léo-Paul Dana, Faculté de gestion, Université McGill.

L'auteur établit une corrélation entre les aptitudes et les types d'apprentissage et décrit divers types de qualités et diverses façons de les améliorer.

Promouvoir l'entrepreneuriat (Promoting entrepreneurship), Lois Stevenson, Faculté de gestion et d'éducation, Université Acadia.

Discours-programme.

Ce discours décrit des occasions d'entrepreneuriat, s'offrant surtout aux


**Publications
d'Investissement
Canada**

Régime fiscal canadien et stimulateurs offerts à l'industrie : Dispositions révisées au 1^{er} septembre 1987. Ottawa : Investissement Canada, 1987.

Les incubateurs d'entreprises au Canada, The Network Inc. Ottawa : Investissement Canada, 1986.

L'économie politique du regroupement stratégique d'entreprises, M^{me} Lynn Mytelka, Ph.D., Université Carleton, Ottawa : Investissement Canada, 1987.

Le capital-risque au Canada, Mary Macdonald, présidente, Venture Eco-nomics Canada Limited. Ottawa : Investissement Canada, 1987.

Pour obtenir un exemplaire de ces publications ou d'autres études publiées par Investissement Canada, s'adresser au : Gestionnaire des publications, Investissement Canada, C.P. 2800, succursale «D», Ottawa (Ontario) K1P 6A5. 

Le Canada à Davos 88

l'entreprise.
En somme, le succès d'une coentreprise repose en grande partie sur l'attention qui est apportée aux petits détails, car, en définitive, ces derniers ont autant d'importance que les grands.

— Susan McMaster, Investment Canada

ont autant d'importance que les grands.

Forum à participer à l'Informal Gathering of World Leaders (IGWL — assemblée informelle des chefs d'Etat).

Le ministre de l'Expansion industrielle régionale, Robert R. de Cotret, a également participé au Symposium de cette année. Il a participé à des séances plénières, a rencontré des investisseurs éventuels et a assisté à la réception d'Investissement Canada à titre d'invité d'honneur.

Plus de 30 représentants du secteur privé canadien ont participé au symposium cette année. Plusieurs avaient été invités par le World Economic Forum à

le cadre du symposium, notamment le

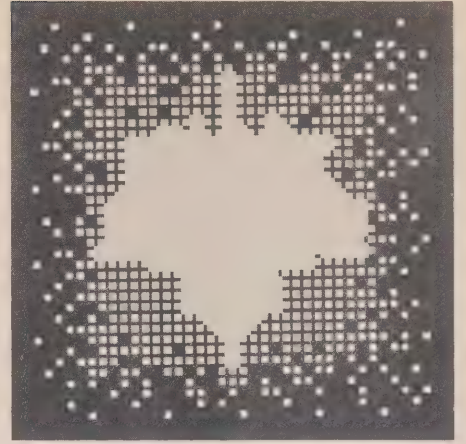
file des médias et le sommet du génie et de la construction. Les gens d'affaires canadiens ont tenu des séances d'information pour partager divers sujets

allant de la « Diversification de la ges-
tion » à « L'élaboration d'un code univer-
sel d'éthique des affaires. »

—Susan Gates, Investment Canada

Membres du Conseil d'administration de la
coentreprise Quadra Logix et
Guangdong Enterprises.
(Photo gracieusement fournie par
Quadra Logix Technologies Inc.)

et a organisé à leur intention un repas de bienvenue dans un restaurant japonais. Il s'est également occupé de leur trouver des logements et de leur obtenir des permis de conduire. Comme à l'époque, déjà 40 entreprises japonaises avaient leur siège social à Mississauga (elles sont maintenant plus de 50), les enfants ont été bien accueillis à l'école et ont pu suivre des cours d'anglais.



Thème graphique de Prospectus Canada,
une nouvelle publication d'Investissement
Canada, lancée à Davos.

mondiale».

La présence canadienne à Davos n'est pas passée inaperçue. En effet, le ministre des Finances, Michael Wilson, dirigeait la délégation fédérale. La province de l'Ontario occupait la vedette cette année durant le symposium, comme la province de Québec en 1987. Le ministre Wilson et l'ambassadeur du Canada chargé des négociations multilatérales, Mme Sylvia Ostry, ont été invités par le World Economic

Environ 800 chefs d'entreprises et autres leaders du secteur économique se sont réunis afin de discuter d'un vaste éventail de sujets sous le thème «Le nouveau climat de l'économie».

Investissement Canada participait, pour la troisième année consécutive, au symposium annuel du World Economic Forum (WEF) qui se déroulait à Davos, en Suisse, du 28 janvier au 3 février 1988. Le symposium constituait pour l'Agence une excellente occasion de transmettre le message de bienvenue du Canada aux investisseurs internationaux.

L'élément humain des coentreprises

(suite de la page 1)

Magna International est engagée dans plusieurs coentreprises sur le plan international. Ainsi, le 30 janvier 1988, la société a conclu une entente avec deux entreprises japonaises concernant la construction d'une usine de fabrication de pièces de voitures en matière plastique à Tillsonburg, en Ontario. Le coût des installations s'élèvera à 49 millions de dollars. « Nous avons la chance, poursuit M. McAlpine, de compter parmi notre personnel des personnes de langues et cultures différentes — par exemple des Chinois qui parlent chinois et qui sont intégrés à la collectivité chinoise de Toronto, des Autrichiens, des Allemands, des Japonais, etc. »



Les coentreprises de R-D se multiplient. Cette technique efficace des recherches en biologie moléculaire — elle compte des colonies de Escherichia Coli utilisées en génie génétique. (Photo gracieusement fournie par Connaught Laboratories Ltd.)

Chaque coentreprise est un cas particulier, selon McAlpine. « Il faut se demander quelles seraient nos attentes si nous-mêmes devions aller vivre dans un autre pays. Dans certains cas, nous engageons des gens qui connaissent une langue en particulier, et nous voyons aux détails entourant le déménagement. En somme, nous nous efforçons de faire tout ce qui est nécessaire pour simplifier les choses à notre associé. »

Il faut surtout s'efforcer d'éliminer les sources de désagrément. « Il n'est pas vraiment agréable, et encore moins productif, pour un employé, de perdre son temps à chercher une maison au lieu de se consacrer à ses fonctions. »

M. Don McKibbin est directeur des Communications aux Connaught Laboratories, une entreprise de recherche en biotechnologie qui a créé des coentreprises avec Integrated Genetics, des États-Unis, Daiichi Seiyaku, du Japon, et Novo, de Belgique.

Les coentreprises sont un élément essentiel des activités de la société. « Nous sommes toujours en négociations. La semaine dernière, nous avons reçu la visite de Saoudiens, de Japonais et de Chinois. Le domaine est tellement spécialisé que les plus grandes entreprises elles-mêmes ne peuvent effectuer toutes les recherches. »

Comme la plupart des ententes conclues par la compagnie portent sur le partage des résultats de recherches et des produits plutôt que sur les mouvements de personnel, l'aspect non monétaire le plus important est le besoin d'interprètes.

De plus en plus, on voit se former des coentreprises canado-asiatiques. Xiahong Sun, de Quadra Logic, à Vancouver, est d'avis que les Canadiens ont tendance à se montrer impatients. Quadra Logic et Guangdong Enterprises, qui est implantée à Hong Kong, ont formé une coentreprise et à la lumière de cette expérience, M. Sun est d'avis que « la communication peut être un problème,

toutes les opérations d'import-export de la province de Guangdong. Toutes les décisions importantes doivent être approuvées par différents paliers, et cela prend du temps. Et si vous appelez à plusieurs reprises sans recevoir de réponse, cela ne veut pas dire qu'ils ne sont pas intéressés. Il suffit d'être patient. D'ailleurs, si le partenaire canadien est trop impatient et que cela transparaît dans son message télé, son associé chinois risque de perdre confiance en lui. »

Toutes les décisions importantes sont prises lors de la réunion trimestrielle du Conseil d'administration, qui est formée de Canadiens et de Chinois. « Il faut se parler de vive voix, surtout au début. Tout faire par téléphone ou par téléx est trop difficile. »

Après deux ans d'existence, les choses se sont nettement améliorées, explique M. Sun, d'une part parce que tous se connaissent un peu mieux, et d'autre part parce que Guangdong Enterprises est en train de modifier sa structure afin d'accélérer les décisions.

Le succès des coentreprises canado-japonaises peut lui aussi être comparé mis par des mouvements d'impatience. M. Jan Wallis, dans un article paru dans *Issues 2/3/1*, souligne qu'au Japon « les marchés sont fondés sur l'établissement et le maintien de relations personnelles, lesquelles sont tout aussi importantes que la qualité du produit. » Avant de conclure des ententes commerciales, il faut atteindre un certain degré d'estime et de confiance, ce qui est à l'opposé de l'approche occidentale. Les entreprises canadiennes comment cent néanmoins à tenir compte de tous ces facteurs. Dans le cadre d'une coentreprise dont la réussite ne fait pas de doute, à savoir celle constituée en juillet 1986 entre Mitsubishi Steel et Rockwell International, trois familles japonaises sont venues s'installer à Mississauga.

Dès le début des négociations, Mitsubishi s'était inquiétée de savoir si les employés seraient acceptés dans l'entreprise et si leurs familles pourraient s'intégrer à la collectivité. Rockwell a donc eu recours aux services d'un Canadien qui parlait couramment le japonais. Ce dernier a donné des cours d'anglais aux nouveaux venus durant les heures de travail, les a accueillis chez des employés

Statistiques sur les investissements internationaux :

(suite de la page 1)

Malheureusement, lorsqu'on prend connaissance de ces statistiques, on constate des différences notables dans les concepts utilisés ainsi que dans la nature des informations fournies.

Le tableau illustre bien l'ampleur du problème.

En effet, il y a, entre les deux évaluations, un écart pouvant aller de 1,4 à 9,2 milliards de dollars, ce qui est considérable.

Les écarts proviennent en majeure par-

tie de divergences quant à la définition des termes. Ainsi, les États-Unis imputent les investissements directs à la société mère immédiate. Il en va de même au Canada — sauf lorsque la société mère immédiate est une société de portefeuille par l'entremise de laquelle les investissements sont effectués dans des pays tiers. Dans pareils cas, le Canada ne tient pas compte des sociétés de portefeuille.

C'est ainsi qu'entre 1980 et 1981, l'écart entre les chiffres publiés par les deux pays s'est accru d'environ 5 milliards de dollars américains dont une large part a été consacrée à des formations visant à installer certaines sociétés de portefeuille dans des pays que l'on considère être des refuges fiscaux. Alors que le Canada continuait de considérer ces investissements comme américains, les États-Unis considéraient ceux-ci comme provenant des refuges fiscaux où étaient installés ces sociétés. De plus, les États-Unis incluent les investissements à court terme dans leurs statistiques, ce que ne fait pas le Canada.

Il existe également des différences dans la façon de classer les chiffres. Dans les statistiques canadiennes, les investissements directs aux États-Unis effectués par des banques canadiennes ne sont pas identifiés de façon distincte. L'actif et le passif des banques à l'étranger sont calculés en fonction de chiffres nets dans les statistiques sur l'investissement international. Dans les deux pays, les statistiques sont incomplètes. C'est le cas des compagnies d'assurance canadiennes. Aux États-Unis, les chiffres sont fondés sur un échantillon et l'on n'effectue un recensement qu'à l'occasion. Cela accroît le risque de sous-décombrement des petites et moyennes entreprises nouvellement créées. Pourtant, depuis la fin des

années 70, ce sont ces entreprises qui ont suscité la croissance rapide des investissements directs canadiens (ID) aux États-Unis.

Aux différences particulières qui existent entre les statistiques canadiennes et américaines, vient s'ajouter le problème de la comparabilité des données à l'échelle internationale. Faut-il en effet inscrire les investissements selon leur valeur comptable ou selon leur valeur marchande? Les investissements directs canadiens et de portefeuille, tant au Canada qu'à l'étranger, sont compilés d'après les registres des sociétés émettrices. Quelle est donc la meilleure méthode d'évaluation des investissements?

Il existe des différences notables tout par chaque pays.

Il semble aller de soi que l'évaluation des investissements devrait se faire suivant leur valeur sur le marché. Mais la chose est-elle réalisable dans la pratique? Certains pays, notamment l'Australie, tentent de contourner le problème en déterminant la valeur marchande des investissements directs le plus exactement possible. Malheureusement, l'évaluation obtenue suivant cette méthode ne reflète qu'imparfaitement la réalité. Elle ne comporte en fait que des désavantages, puisqu'elle ne fournit ni la valeur comptable, ni la valeur marchande des titres cotés en bourse. Malheureusement, la plupart des investissements directs sont le fait de filiales en propriété exclusives, lesquelles ne sont pas inscrites en bourse.

De plus, les marchés publics n'ont pas toujours le même ratio cours-bénéfice. À la fin de 1987, la ratio moyen cours-bénéfice de la bourse de Tokyo était d'environ 75, comparativement à environ 20 pour la bourse de New York. Il n'est donc pas étonnant que la valeur des actions inscrites à la bourse de

Tokyo, à cette époque, était supérieure à celle des actions cotées à la bourse de New York.

Par ailleurs, l'évaluation des investissements suivant leur valeur comptable ne fait pas de distinction entre ancien et nouveau capital. Le capital d'un pays se compose de la somme des investissements qui ont été effectués durant un certain nombre d'années. Évaluer le capital suivant la valeur comptable ne fournit pas de renseignements sur sa valeur réelle. En règle générale, le capital ancien vaut plus que le nouveau.

L'évaluation suivant la valeur du marché des investissements directs élevés, étant donné qu'une bonne partie de ces investissements date de longtemps déjà. De la même manière, étant donné leur croissance rapide, certains chercheurs ont prédit que d'ici 1990, les ID canadiens aux États-Unis dépasseront les ID des États-Unis au Canada.

Même si cela se produisait, l'évaluation suivant la valeur réelle du marché des ID du Canada aux États-Unis ne se rapprocherait nullement de celle des États-Unis au Canada. En effet, les ID canadiens aux États-Unis sont relatifs à la valeur comptable, est encore la plus

On peut constater l'ampleur de ces écarts d'évaluation lors des prises de contrôle. Certains investissements directs au Canada ont été cédés pour trois et quatre fois leur valeur comptable.

Les deux méthodes d'évaluation comportent des désavantages. Mais, tout compte fait, la méthode de Statistique Canada, qui consiste à compiler les investissements suivant leur valeur comptable plutôt que suivant leur valeur sur le marché, est encore la plus appropriée.

Mais dans pareils cas, les évaluations représentent-elles la valeur des investissements sur les marchés boursiers ou celle qui résulterait d'une liquidation ou d'une prise de contrôle?

Il n'est pas difficile d'obtenir la valeur marchande des titres cotés en bourse. Malheureusement, la plupart des investissements directs sont le fait de filiales en propriété exclusives, lesquelles ne sont pas inscrites en bourse.

De plus, les marchés publics n'ont pas toujours le même ratio cours-bénéfice. À la fin de 1987, la ratio moyen cours-bénéfice de la bourse de Tokyo était d'environ 75, comparativement à environ 20 pour la bourse de New York. Il n'est donc pas étonnant que la valeur des actions inscrites à la bourse de

comparaison des données. ➤

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA

INVESTISSEMENT
INVESTMENT
CANADA



Vol. 1, No 4 — Printemps 1988

Statistiques sur les investissements internationaux : peut-on les comparer?

L'élément humain des coentreprises

Les coentreprises font partie intégrante du contexte économique mondial. Et comme le souligne avec justesse M. Xiaohong Sun, directeur du Pro-

gramme pour la Chine à Quadra Logic, leur création est motivée essentiellement par des facteurs économiques.

Cependant, lorsqu'une coentreprise ou une alliance stratégique entraîne un déplacement de personnel d'un pays à

l'autre, les facteurs non monétaires comme l'apprentissage d'une langue, l'éducation des enfants, la présence,

dans le pays hôte, d'établissements religieux et culturels et d'une communauté de la même origine, et enfin, les

bonnes relations entre les deux groupes de personnel, peuvent jouer un rôle déterminant dans le succès de

l'association. «Ces facteurs sont extrêmement importants», déclare M. James McAlpine,

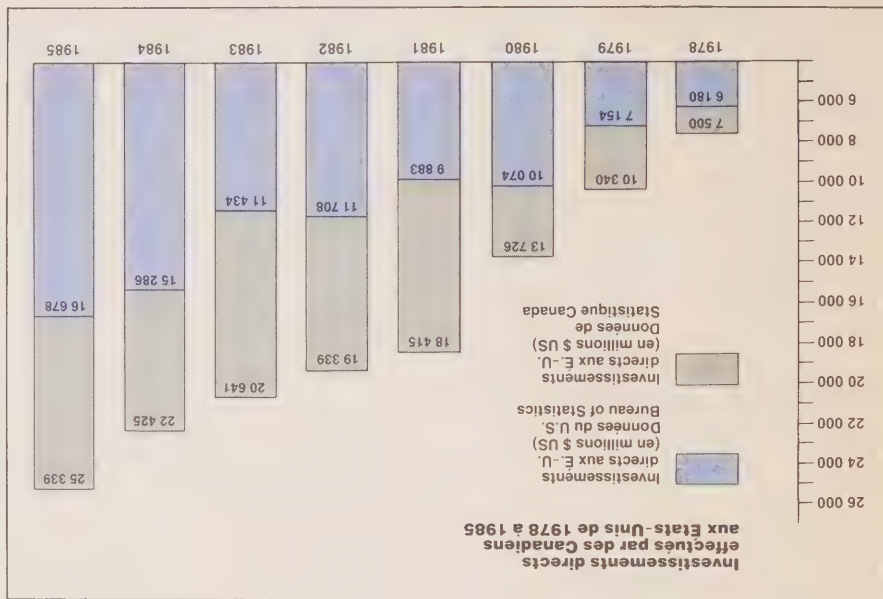
vice-président directeur et directeur des finances à Magna International Inc.

De fait, tout dépend du moment où ils interviennent dans le cours des négociations. Parfois, les questions de lan-

gue et de besoins culturels ne sont jamais abordées. Il arrive cependant qu'elles prennent une ampleur considérable.»

L'article qui suit reprend quelques-uns des points abordés dans un rapport de M. C.F.J. Richards, chef de la Division de l'économie internationale et financière à Statistique Canada.

Qu'en pensez-vous?



Le tableau ci-joint illustre les investissements directs effectués par des Canadiens aux États-Unis de 1978 à 1985. Les chiffres indiqués par les colonnes bleues proviennent du U.S. Bureau of Statistics; ceux qui sont indiqués par les colonnes grises proviennent de Statistique Canada. En principe, ces statistiques décrivent la même réalité. L'écart entre les deux séries de chiffres atteint néanmoins 9,2 milliards de dollars (1983). Lesquels de ces chiffres sont exacts — ceux qui proviennent des États-Unis ou ceux qui proviennent du Canada?

Les statistiques sur les investissements ont ceci de complexe qu'il est difficile d'établir des points de comparaison entre les données provenant de divers pays. Pourtant, dans le cadre des négociations sur le libre-échange, chacune des parties en présence étaye ses arguments à grand renfort de chiffres provenant justement de ces compilations statistiques. Les investisseurs, ici comme à l'étranger, fondent leurs décisions sur ces statistiques.

Depuis plus de six décennies, Statistique Canada recueille des données sur la balance des investissements, sur la balance des paiements et sur le contrôle et la propriété des investissements. Toutefois, encore aujourd'hui, seuls quelques pays, normalement les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Australie, l'Allemagne de l'Ouest, la Norvège, la Suède et les Pays-Bas, publient ce genre de statistiques.

Calendrier d'activités

Deuxième conférence canadienne sur les études en entrepreneuriat.
— L'éducation des nouveaux entrepreneurs — innovation et technologie.
Davos
La présence canadienne au symposium du World Economic Forum à Davos en 1988.

DANS CE NUMÉRO

(suite à la page 3)

(suite à la page 2)

CAI
TI 100
- ISI

INVESTING IN CANADA

Government
Publications

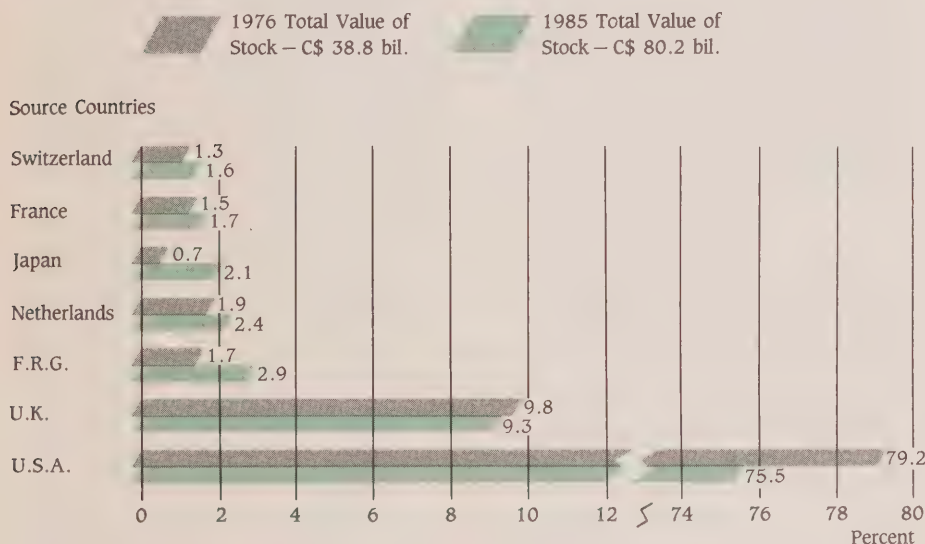
A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 2, No. 1 – Summer 1988

CANADA'S INTERNATIONAL INVESTMENT POSITION

This article presents some of the more recent investment statistics available from Statistics Canada as adapted by Investment Canada's research division. They offer a picture of Canada's investment position in terms of the global economy.

COMPARISON OF SOURCES OF STOCK OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA – 1976 AND 1985 (% of Total FDI Stock)



Source : Statistics Canada, *Canada's International Investment Position*, 1976, 1985. Adapted by Investment Canada.

The world economic environment has changed dramatically over the past few years and the Canadian economy has performed strongly during that period, particularly in the area of investment.

Japan is now the world's largest net exporter of capital, but West Germany and Italy have also increased their shares. Other countries, not recognized in the past for their propensity to invest abroad, have made important contributions to total international investment levels. These include Sweden, Australia, South Korea and Hong Kong. At the same time, traditional sources of investment, such as the United States and the United Kingdom, have been contributing relatively smaller proportions to total global flows.

(cont. on page 4)

INTERVIEW WITH

J.-P. MATHIEU

“We’ve come here at
the right time”

J.-P. Mathieu is the Investment Counsellor for Investment Canada at the Canadian Embassy in Paris, France.



Photo Réjean Lemieux

(cont. on page 5)

INSIDE THIS ISSUE

Foreign Investment in Canada and Canadian Investment Abroad – Six decades of flux
C.F.J. Richards continues his insightful analysis of investment statistics.

Investment Opportunity Data Bases Join the *Investment Canada* survey.

Current Publications
New – selected bibliography on investing in Canada; new – a software version of The Canadian Edge; new – Trade Liberalization and International Investment, by Alan Rugman.



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

FOREIGN INVESTMENT IN CANADA AND CANADIAN INVESTMENT ABROAD

— Six Decades of Flux —

This article is the second of two by C.F.J. Richards, Chief, International Investment Position Section of the International and Financial Economics Division of Statistics Canada. The first article, "International Investment Statistics: Can They Be Compared?", appeared in the Spring 1988 issue of Investing In Canada.

The history of foreign investment in Canada and Canadian investment abroad is by no means straightforward. As with international investment statistics, discussed in the previous article, confusion and misinformation can result if terms are not carefully defined and the definitions understood by users.

Of the foreign capital invested in Canada, Statistics Canada defines direct investment as the book value of long-term investment in Canada (both equity and debt) by a foreign resident or related group who is both able to exert influence on the affairs of a company and who owns about 10% of the equity of the company.

This may seem an unusually low percentage. In actual fact, a direct investor in most cases also ends up controlling the corporation. The amount of direct investment that does not form part of the controlling investment is minimal.

Since 1926, residents of the United States have held the lion's share of foreign direct investment in Canada (FDIC). This has varied from a high of 87% in the early 1950s to a low of 73% in 1986. By comparison, Great Britain, the second most dominant direct investor here, has about 9% of the total, West Germany 3%, and the Netherlands, France and Japan 2% each.

"A direct investor in most cases also ends up controlling the corporation."

In Canada the high-water mark of direct investment was the period 1955–1970 when direct investment consisted of just a little over 50% of the total gross liabilities. By the end of 1985, its contribution had dropped to 27% — the same relative position as in 1926. The only period in which direct

investment exceeded portfolio investment was the 25 years from 1952–1977.

"The high-water mark of direct investment was the period 1955–1970."

It is no wonder that the period 1952 to 1977 coincided with the era of economic nationalism in Canada. The growth of foreign direct investment, both in absolute and in relative terms, seemed to imply that control of Canada's economic resources was passing into foreign hands. Various governmental commissions (from Gordon to Wahn to Gray) and agencies (such as the Foreign Investment Review Agency (FIRA)) were set up to address foreign ownership and control of Canadian industry.

In hindsight, it may turn out that the 1952–1977 period was an aberration in our economic history. In recent years, the rate of growth of foreign direct investment in Canada has been markedly subdued compared to that of Canadian direct investment abroad. In the six years ending in 1985, FDIC in Canada increased by 55%; Canadian direct investment abroad increased by 155%.

Most analysts miss an important reason for at least part of this difference: direct investment is recorded at book value. For FDI in Canada, it is based on the books of Canadian entities. For Canadian direct investment abroad (CDIA), however, it is valued according to the books of the subsidiaries and affiliates abroad of Canadian entities. In recent years, a substantial part of the CDIA increase is simply due to the depreciation of the Canadian dollar against foreign currencies.

The currency discrepancy should also be kept in mind when comparing foreign direct and portfolio investment in Canada. Any long-term investment not identified as direct investment is defined as portfolio investment.

Most foreign portfolio investment in Canada consists of bonds and other debt investments, many denominated in foreign currencies. The depreciation of the Canadian dollar against foreign currencies has an important effect on the value of foreign portfolio investment in Canada. Of the real growth in foreign direct investment in Canada, most has been through growth in retained earnings.

"The only period in which direct investment exceeded portfolio investment was the 25 years from 1952–1977."

Foreign portfolio investment was as high as 61% of Canada's gross liabilities in 1926. Its relative position then declined steadily to 28% at the end of 1971, when it began to increase again and reached 49% at the end of 1986. In the

last two years alone, an increase in Japanese investment has helped push foreign portfolio investment up another 6 points.

"It is no wonder that the period 1952-1977 coincided with the era of economic nationalism in Canada."

In absolute terms, the increase in portfolio investment was about 2.5 times as great at \$102.7 billion as that of direct investment at \$38.7 billion. One might therefore ask if the slack in foreign direct investment has been taken up by portfolio investment. The answer is an unequivocal "no." The relative decline of foreign direct investment pertained to equity capital in the private sector. The relative increase in portfolio investment arose largely from debt capital in the government sector and included provincially owned utilities.

Canadian direct investment abroad (CDIA) shows a variable pattern. There are three distinct periods of Canadian direct investment abroad: 1926-1976; 1977-1981; and 1982-1986. From 1926-1976, the rate of growth of CDIA was predictable. Then, beginning in 1977, CDIA grew at an unprecedented rate. It nearly tripled within just five years. The United States regained its preeminent position as a location for CDIA. Three industries were largely responsible for the growth: manufacturing, petroleum and natural gas, and real estate investment. Although manufacturing maintained its position, there were shifts among its subcategories; for instance, chemical and allied products became relatively more important than beverages or iron products. But in 1982 the rate of growth slowed markedly. We are now into a period of consolidation.

In general, as with other investment transactions, the United States has always been the most important location for CDIA. The U.S. share grew from about two-thirds of all CDIA in the late 1920s to nearly four-fifths by the late 1940s and early 1950s. After that, a steady relative decline set in, reaching

50% by the end of 1973. Then the United States share of CDIA grew again, reaching about 71% by the end of 1986.

However, by comparison, the United States share of foreign direct investment in Canada, which also peaked in the 1950s at about 87%, declined to about 73% for 1986. It would seem then that, by different routes, the United States portion of both CDIA and FDIC have reached approximately the same point.

In recent years, there has been a relative decline in CDIA in developing countries. Since the late 1970s, CDIA has been growing at about one-third the rate of that of the developed countries. Among the developing regions, CDIA grew fastest in Asia. Indonesia is the most prominent host country. For the first time since 1972, Canadian direct investment in developing countries declined in absolute terms in 1985.

The role of intermediate holding companies in CDIA has increased to such an extent in recent years that the task of statistical collection and proper geographical and industrial allocation of CDIA is much more complex than it was. Some of the direct investments held temporarily in certain Caribbean countries through holding companies, for example, will eventually find their way to other countries.

"In hindsight, it may turn out that the 1952-1977 period was an aberration in our economic history."

As well, a fair-sized portion of CDIA is in the control of families, not institutions, management, or other groups. This raises the possibility that the heads of these companies could take their corporate assets and their residence outside of Canada at any time. (To date, those migrations that may have taken place from Canada for tax considerations or other reasons have not affected the amount of CDIA to any substantial degree.)

Direct investment abroad is also classified according to the country of beneficial ownership of capital invested and

the country of control of the investor company. Under this classification, part of Canadian direct investment abroad is attributed to non-resident interests to the extent of their ownership in the Canadian enterprises. At the end of 1983, Canadian residents held direct investment equity of \$28 billion, or 74% of total direct investment, but controlled a larger share of \$31.7 billion or 84% of the total. Conversely, non-residents, through their investments in Canadian enterprises, held \$9.8 billion or 26% of direct investment equity abroad, but controlled less (16%).

"By different routes, the United States portion of both CDIA and FDIC have reached approximately the same point."

At the end of 1983, there were 1,460 Canadian enterprises with direct investments in 3,723 foreign concerns. Some 5% of these Canadian enterprises accounted for 78% of the value of investment abroad, reflecting concentration of investment by a few Canadian enterprises. Canadian-controlled enterprises invested, on average, in more foreign concerns than those enterprises controlled by non-residents.

Another classification shows Canadian controlled investment abroad in terms of both the direct investment portion of capital employed as well as that portion owned by third-party investors. By year-end 1983, Canadian-controlled investment abroad reached \$73.1 billion, of which 52% was owned by Canadian direct investors and the remaining 48% was owned by third parties.

Canadian portfolio investments abroad (CPIA), on the other hand, have remained at a fairly steady one-fifth of all long-term Canadian investments abroad in recent years. The five-year bull market - 1982-1987 - and the popularity of globally invested mutual funds have to be credited for this performance. It remains to be seen what the effect of the market crash of October 1987 will be on CPIA. 🍁

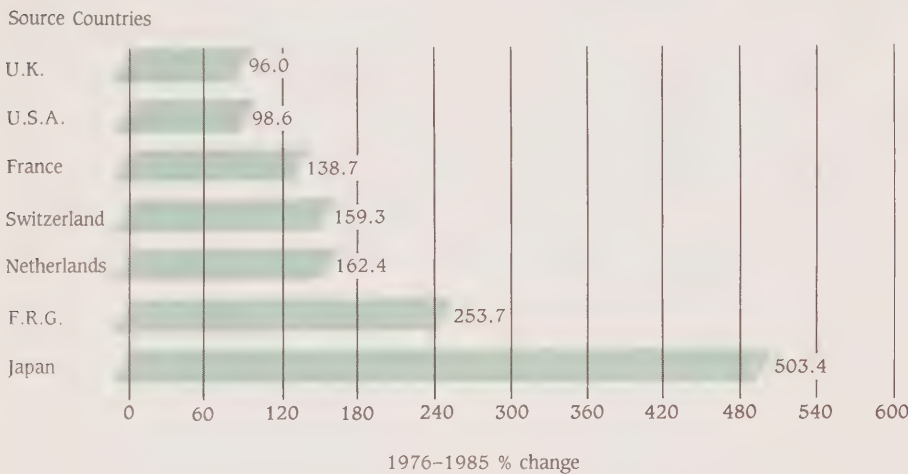
CANADA'S INTERNATIONAL INVESTMENT POSITION

(cont. from page 1)

Despite this change, Canada's share has remained stable at about 4%, but recent investments in the United States and the United Kingdom are expected to alter that proportion upward.

The changing global environment regarding investment flows is illustrated in the changes and growth that have occurred in the stock of foreign direct investment (FDI) in Canada in recent years.

PERCENTAGE CHANGE IN STOCK OF FDI IN CANADA BY SOURCE COUNTRY



Source: Statistics Canada, *Canada's International Investment Position*, 1976, 1985. Adapted by Investment Canada.

U.S. investors continue to hold approximately three-quarters of the stock of FDI in Canada. Nonetheless, the American position of preeminence has been subjected to slow but steady erosion because of the relatively rapid increase in investment in Canada from West Germany, the Netherlands, and Japan, as well as France and Switzerland. The absolute value of British investment has been rising in Canada, and, although the British share of the FDI stock in Canada is lower than it was 25 years ago, in recent years it has begun to rise consistently.

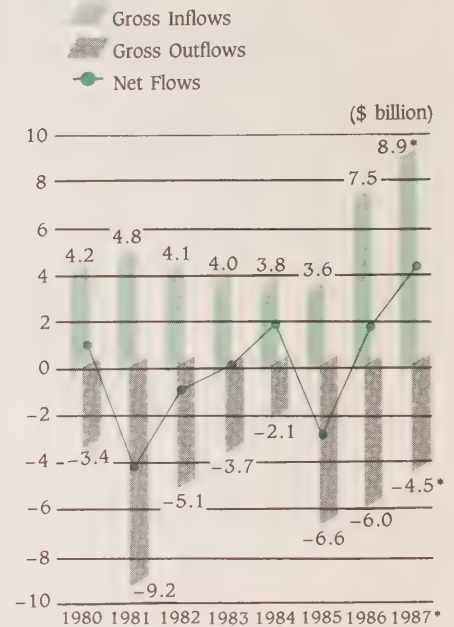
Foreign investors all over the world are finding Canada an increasingly attractive place in which to invest and do business. Preliminary figures show that the gross direct investment flows coming in have more than doubled in the last two years – reaching an all-time high of almost \$9 billion last year.

Canadian investors, too, are responding to the changing world of foreign investment. Canadian direct investment abroad has grown rapidly, almost doubling in the last five years. Last year, for the second year in a row, a record high of over \$8 billion was reached.

These figures show the growth of Canadian enterprises abroad. As world leaders in certain areas of technology and innovation, they can best capitalize on their expertise by bringing it to other countries and by moving into new markets.

For example, Northern Telecom, which spearheaded the digital revolution in communications, is now revamping the entire telephone system for the U.S. government in Washington. Olympia & York, which has been reshaping the South Manhattan skyline for over a decade, has just taken on the same task in London, England – the Canary Wharf Project, the largest real estate development in the world.

GROSS AND NET FLOWS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA

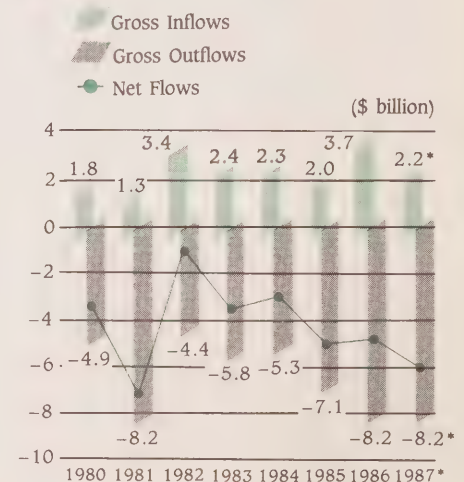


*Preliminary data.

Source: Statistics Canada.

Prepared by Investment Canada, March 30, 1988.

GROSS AND NET FLOWS OF CANADIAN DIRECT INVESTMENT ABROAD



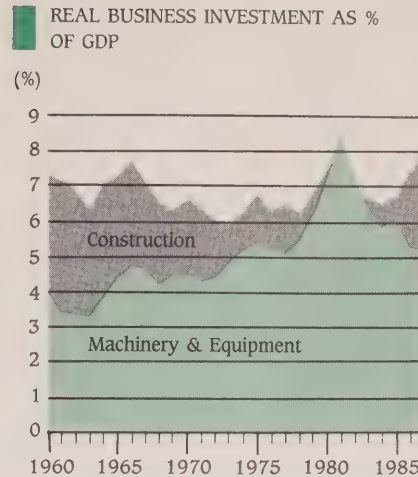
*Preliminary data.

Source: Statistics Canada.

Prepared by Investment Canada, March 30, 1988.

One can measure business investment within Canada in a variety of ways. Total business investment in Canada (both foreign and domestic but not including residential construction or government spending) was \$62.3 billion in 1987. From 1982 to 1987, real business investment (adjusted for inflation) grew by 20%, or at an average annual compound rate of 4.7%. This was faster than the real rate of growth for the economy over the same period, which averaged 4.4%, the highest among the G-7 countries.

Investment is comprised of two parts: construction, and machinery and equipment. It is the latter category which contributes primarily to productivity and competitiveness. Over the last 27 years, the proportion spent on machinery and equipment has been increasing, from 33% of the total in 1961 to 60% in 1987. In addition, the proportion of investment spent on machinery and equipment as a percent of GDP has risen, particularly since the beginning of the decade. It presently stands at 8%, more than double the 3.5% of 1961 and well above the 27-year average of 5.3%. It appears that the more productive portion of investment has been rising as a percentage of GDP even though the entire amount has recently been declining in relative terms.



Source: Statistics Canada, National Accounts.

Real business investment grew from \$14.8 billion in 1960 to \$55.8 billion in 1987 at an average rate of 5% per year. Over the 27 years, investment intensity (business investment as a percent of domestic product) measured in constant dollars averaged 11.9%.

These indicators have shown Canada to be an attractive place to invest with minimal risk. No doubt they will be watched carefully by investors as the Canada-U.S. Free Trade Agreement comes into effect. Most forecasts predict increases in both domestic business investment and foreign investment as more investors seek to serve the Canada-U.S. market from a Canadian base. 🍁

INTERVIEW WITH J.-P. MATHIEU

“We’ve come here at the right time” *(cont. from page 1)*

Mr. Mathieu has extensive experience in international marketing and trade. Since 1975, he has been with CEGIR, most recently as Vice President, Asia and Pacific. After two and a half years in Paris, he will be leaving his assignment with the Embassy in the fall of 1988. The following interview took place in May 1988.

Perhaps we could start with a brief summary of what you do in Paris.

The Investment Development Program in Paris started two years ago. From the beginning, we took a very direct and aggressive approach in trying to meet with potential investors interested in investing in Canada.

The first year we started from scratch; we decided it would be most effective to contact the companies which might be potential investors directly. In order to identify prospects, we undertook sectoral studies in three sectors: advanced materials, biotechnology and microelectronics.

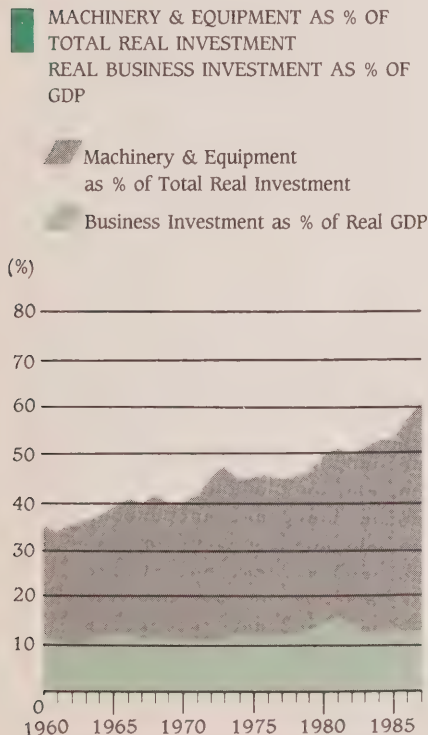
Over a six-month period, we designed a fully computerized system, now in place, that enables us to identify companies that are good prospects on a sectoral and regional basis — a lead-tracking and follow-up system. The system, which is

called PARINVEST, is a basic day-to-day management tool, designed to enable us to identify prospects, to organize a promotional activity directed towards a specific prospect, and to follow up on the prospect. ►

Jean-Pierre Mathieu



Photo Réjean Lemieux



Source: Statistics Canada, CANSIM.

Using this system, we identified close to 300 potential investors and started meeting with these companies last spring (1987). At each company, we made sure we met with the president and the top management, because they are the ones who are aware of the company's strategy in terms of foreign market expansion and penetration, and they are the decision-makers.

Why have you studied these companies by sector?

We feel it is more important to take a focussed approach than a macro or shotgun approach – and the results of our efforts are coming to fruition this year. All the companies we were following last year through the sectoral studies are leading investors. This year we will look at two or three more sectors, ones we did not really cover last year, such as defence and the aerospace industries, which are very strong in France.

The plan is simple and down-to-earth, and it works. You gain knowledge in specific sectors and you're more convincing when you talk to people in a given area in France or in Canada.

“What has helped tremendously . . . is the confirmation that there will be a Free Trade Agreement between Canada and the U.S.”

What attracts French investors to Canada?

They know it is easier to do business in Canada than in the States; they feel more secure about establishing their businesses in Canada than about going directly to the U.S. market. They know it's cheaper to do business here in many ways. As well, we tell them often that they can easily find a partner in Canada – a company that is seeking new technology and that has been doing business with the Americans for a number of years and therefore already has its own distribution network. A joint venture with a Canadian company will accelerate the process of market penetration and thus save a lot of time and money.

Do you see results from your efforts?

In 1987, French companies have invested very close to \$1 billion in Canada. This is in the form of acquisitions, direct investment and joint ventures. The Investment Development team in Paris participated in or was instrumental in bringing in a third of this investment.

That's roughly \$350 million that we've generated through our contacts, our promotional activities and our identification activities.

I would like to stress that we take a team approach to investment development, not only in Paris – with Marie Vanasse, Michel Bélanger, Céline Bilodeau and myself – but in Ottawa, with DRIE, Investment Canada and External Affairs. None of this would have been achieved without real cooperation.

What direction is French industry taking?

France is a country that is changing a lot. French companies are tremendous in developing new technologies and are quite active in R&D, but in marketing they have been living in the past. France's worldwide market share has steadily gone down, losing 5% or 6% over the last five or six-year period. This is now changing. The French government has really convinced companies to reduce their export activities and to increase their investment activities in foreign countries. Since 1986, the government has had an international strategy of making sure that French companies were positioned in the markets instead of just exporting.

We arrived at the same time, and with the same message – we were also trying to attract these companies to a foreign country.

And, in return, are you finding Canadian investors who are interested in France or Europe?

Our mandate is to attract French investment to Canada, but this often has a double effect. If we attract a French company to Canada and establish a joint venture with a Canadian company, it becomes a great opportunity for the Canadian partner, in turn, to go back to Europe and deal with the French partner and thus penetrate the European market.

There is so much potential in Europe. We don't understand why so few Canadian companies are coming to Europe to find technology they can bring back to Canada.

What trends are you seeing in Europe in general?

What's happening today is pretty new in terms of international trade or investment activities. There are free trade agreements that are being created in the two most important markets, North America and Europe. Europe is targeted to be a single market in 1992, and the free trade agreement between Canada and the U.S. will be brought in over the next 10 years.

All the companies we're meeting with are taking these two deadlines very, very seriously. For the first, they have established the priority of positioning themselves in Europe before 1992.



Photo Réjean Lemieux

For Canada, what has helped us tremendously over the last six or seven months in attracting investment prospects is the confirmation that there will be a free trade agreement between Canada and the U.S. It was really an eye-opener for a lot of European companies, and they are now considering a number of options in order to be positioned in North America as soon as possible.

Overall, we've come here at the right time. The timing of our investment prospecting program couldn't be more perfect, because all the companies across the world are repositioning their international activities over the next two or three years, in Europe, in North America, in Japan. Canada's investment development program is really filling the gap that is being created by this market globalization. 🍁

—interview by Susan McMaster, Investment Canada

■ Investment Opportunity

Data Bases

The 1988 Fall issue of *Investing in Canada* will feature an article on investment opportunity data bases in Canada.

Investment opportunity data bases are basically computerized information systems made available to investors looking for investment opportunities and entrepreneurs who wish to find business people interested in investing capital in new, expanding or well-established businesses. Thanks to these data bases, investors and entrepreneurs looking for investment partners often end up making a match that benefits both parties.

Investment Canada is presently conducting a survey on such computerized data bases. In order to carry out a com-

plete study, the Agency is interested in obtaining further information about existing investment data bases. We would like to receive information on these investment data bases from the operators and users of these systems.

Your input would be greatly appreciated. Please send information to:

Tammy Davies
Investment Canada
Investor Services
235 Queen Street
5th Floor West
C.P. 2800
Postal Station "D"
Ottawa, K1P 6A5
(613) 995-7231 🍁

■ Current Publications

7 **Investment in Canada — A Selected Bibliography.** Ottawa: Investment Canada, 1988.

Investment Canada has compiled a selected reading list from its own publications as well as those of other departments and agencies of the Government of Canada, and from the private sector, to help investors and consultants both within and outside Canada find the information they need about investing in Canada. Information for ordering is included; most publications are available without charge for single copies.

Ordering information for *Investment in Canada — A Selected Bibliography* and other Investment Canada publications can be obtained by contacting the Publications Manager, Investment Canada, P.O. Box 2800, Station D, Ottawa, Canada K1P 6A5.

✓ **The Canadian Edge.** Ottawa: Investment Canada, 1988.

The 1988 edition of this compendium of almost 1,000 pages of text, maps, charts, tables and graphs summarizes investment in Canada in relation to the geographic, social, political and business climates. The hardcopy version is available in Canada for \$150 (\$180 in other countries), with text updates for \$75 (\$90). An electronic version, consisting of software that is IBM P.C. compatible and an instruction manual, is available for \$75 (\$90). Bonus — for those who purchase the hardcopy version of The Canadian Edge, the software version is available free of charge, on request. (Handling charges: \$4.50 for hardcopy version, \$2.25 for all others.)

To order, send cheque/money order (payable to the Receiver General of Canada) to: Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada, K1A 0S9, telephone (819) 997-2560.

✓ **Trade Liberalization and International Investment, Discussion Paper No. 347,** by Alan Rugman, University of Toronto. Ottawa: Economic Council of Canada, March 1988.

Multinational enterprises operating in Canada will be able to absorb most of the adjustment costs of a bilateral free trade agreement. This is the key finding of this research study, based on theoretical and empirical analysis, supplemented by a questionnaire to the 43 largest industrial multinationals with sales of over one billion dollars.

Discussion papers are working documents made available in limited number and in the language of preparation to interested individuals for the benefit of their professional comments. Contact the Director of Information, Economic Council of Canada, P.O. Box 527, Ottawa, Ontario K1P 5V6. 🍁

Bases de données sur les occasions d'investissement

L'investissement Canada publiera cet automne, dans le prochain numéro d'*Investir au Canada*, un article sur les bases de données sur les occasions d'investissement en usage au Canada. Les bases de données sur les occasions d'investissement sont des systèmes d'information électroniques mis à la disposition des investisseurs à la recherche d'occasions d'investissement et des entrepreneurs désireux de trouver des gens d'affaires intéressés à investir des capitaux dans leur entreprise. Il peut s'agir de nouvelles entreprises, d'entreprises en pleine expansion ou d'entreprises bien établies.

Grâce à ces bases de données, les investisseurs et entrepreneurs à la recherche d'un partenaire d'investissement aboutissent souvent à un jumelage profitable pour les deux parties.

Investissement Canada effectue présentement une recherche sur ces bases de données informatisées. Afin de pouvoir effectuer une étude exhaustive, l'Agence aimerait obtenir plus de renseignements concernant les bases de données existantes. Par conséquent, nous saurions gré aux exploitants et aux utilisateurs de ces systèmes de nous faire part de l'information dont ils disposent.

Votre apport nous sera précieux. Veuillez faire parvenir vos commentaires et renseignements à :

Tammy Davies
Investissement Canada
Groupe du développement des marchés
235, rue Queen
5^e étage ouest
C.P. 2800
Succursale postale "D"
Ottawa, K1P 6A5
(613) 995-7231

L'investissement au Canada – titres choisis, Ottawa, Investissement Canada, 1988.

Investissement Canada a compilé des titres choisis parmi ses propres publications, celles du gouvernement du Canada et celles du secteur privé afin d'aider les investisseurs et les conseillers à l'étranger à trouver les renseignements dont ils ont besoin sur l'investissement au Canada. On y trouve des renseignements pour commander les publications, dont on peut obtenir gratuitement un exemplaire dans la plupart des cas.

On peut obtenir des renseignements sur la façon de commander L'investissement au Canada – titres choisis, et d'autres publications d'Investissement Canada auprès du Gestionnaire des publications, Investissement Canada, Case postale 2800, Succursale D, Ottawa, Canada K1P 6A5.

L'atout canadien, Ottawa, Investissement Canada, 1988.

L'édition de 1988 de ce recueil de près de 1 000 pages de textes, de cartes, de figures, de tableaux et de graphiques résume l'investissement au Canada par rapport aux climats géographique, social, politique et commercial. La version imprimée est offerte au Canada au prix de 150 \$ (180 \$ dans les autres pays). Il en existe une version logicielle compatible avec le PC IBM, au prix de 75 \$CAN (90 \$ à l'étranger), accompagnée d'un livret d'instructions. . . En PRIME mée de L'atout canadien recevront sans frais, sur demande, la version logicielle. (Frais de maintenance : 4,50 \$ pour la version imprimée, 2,25 \$ pour les autres.)

Pour obtenir L'atout canadien, faites parvenir votre chèque ou mandat de poste (libellé à l'ordre du Receveur général du Canada), au : Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada, K1A 0S9, tél. : (819) 997-2560.

Trade Liberalization and International Investment, Discussion Paper N° 347, par Alan Rugman, Université de Toronto, Ottawa, Conseil économique du Canada, mars 1988.

Les entreprises multinationales actives au Canada pourront absorber la plus grande partie des coûts d'adaptation imposés par un accord bilatéral de libre-échange. C'est là la conclusion clé de cette étude, basée sur une analyse théorique et empirique et complétée par un questionnaire adressé aux 43 plus grandes multinationales industrielles qui ont des ventes de plus d'un milliard de dollars.

Les publications de la série « Document » sont des documents de travail à tirage limité, diffusés dans la langue de rédaction et transmis aux personnes intéressées en vue d'obtenir leurs commentaires. Communiquer avec le : Directeur de l'information, Conseil économique du Canada, Case postale 527, Ottawa (Ontario) K1P 5V6.

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, l'agence fédérale chargée du développement de l'investissement. Les opinions exprimées dans le présent numéro ne reflètent pas nécessairement celles de l'Agence. Investissement Canada et les auteurs des articles détiennent les droits d'auteur des documents publiés. Prière de faire parvenir vos commentaires, réponses, analyses et demandes de renseignements au rédacteur en chef, Investir au Canada, 235, rue Queen, 5^e étage ouest, Ottawa (Ontario) K1P 6A5, tél. : (613) 995-9630.

« Les entreprises que nous rencontrons considèrent ces échéances comme très importantes. »

Et, en retour, trouvez-vous des investisseurs canadiens qui s'intéressent à la France et à l'Europe?

Notre mandat est d'attirer des investissements français au Canada, mais l'effet de notre travail est souvent double. Si nous attirons une entreprise française au Canada, afin d'y établir une coentreprise avec une société canadienne, cela donne au partenaire canadien l'occasion d'aller à son tour en Europe et de s'y joindre à son partenaire français pour pénétrer le marché européen.

en train de changer. Le gouvernement français a réussi à convaincre les entreprises de réduire leurs activités d'exportation et d'augmenter leurs investissements dans les pays étrangers. Depuis 1986, le gouvernement s'est donné une stratégie internationale qui vise à faire en sorte que les sociétés françaises s'installent sur les marchés étrangers plutôt que de se contenter d'exporter. Nous sommes arrivés au même moment, et avec le même message — nous essayons également d'attirer ces entreprises dans un pays étranger.

« Les entreprises que nous avons suivies l'an dernier dans le cadre de nos études sectorielles sont des investisseurs importants. »



Photo Réjean Lemieux

Un élément qui nous a énormément aidés au cours des six ou sept derniers mois est la confirmation de l'entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

« En 1987, les sociétés françaises ont investi au Canada environ un milliard de dollars. »

Toutes les entreprises que nous rencontrons considèrent ces deux échéances comme très importantes. Les entreprises se sont donné comme priorité d'établir leurs positions en Europe avant 1992.

Cours des dix prochaines années. et les États-Unis sera mise en place au l'entente de libre-échange entre le Canada former un seul marché en 1992, et du Nord et l'Europe. L'Europe devrait les plus importants du monde, l'Amérique de libre-échange dans les deux marchés assiste à la mise en place d'ententes sement est relativement nouveau. On

Ce qui se passe aujourd'hui en termes de commerce international ou d'investissements en Europe? Quelles tendances générales observez-vous en Europe?

Le potentiel est tellement énorme en Europe! C'est un mystère que si peu d'entreprises canadiennes viennent en Europe pour y trouver de la technologie qu'elles pourraient ramener au Canada.

à un grand nombre de sociétés européennes, qui s'emploient maintenant à étudier une série de possibilités afin de s'installer en Amérique du Nord le plus tôt possible.

Un élément qui nous a énormément aidé au cours des six ou sept derniers mois est la confirmation qu'il y aura une entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Cela a ouvert les yeux

à un grand nombre de sociétés européennes, qui s'emploient maintenant à étudier une série de possibilités afin de s'installer en Amérique du Nord le plus tôt possible.

« En 1987, les sociétés françaises ont investi au Canada environ un milliard de dollars. »

Un élément qui nous a énormément aidé au cours des six ou sept derniers mois est la confirmation qu'il y aura une entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Cela a ouvert les yeux

à un grand nombre de sociétés européennes, qui s'emploient maintenant à étudier une série de possibilités afin de s'installer en Amérique du Nord le plus tôt possible.

à un grand nombre de sociétés européennes, qui s'emploient maintenant à étudier une série de possibilités afin de s'installer en Amérique du Nord le plus tôt possible.

à un grand nombre de sociétés européennes, qui s'emploient maintenant à étudier une série de possibilités afin de s'installer en Amérique du Nord le plus tôt possible.

Ce qui se passe aujourd'hui en termes de commerce international ou d'investissements en Europe? Quelles tendances générales observez-vous en Europe?

Le potentiel est tellement énorme en Europe! C'est un mystère que si peu d'entreprises canadiennes viennent en Europe pour y trouver de la technologie qu'elles pourraient ramener au Canada.

Un élément qui nous a énormément aidé au cours des six ou sept derniers mois est la confirmation de l'entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Un élément qui nous a énormément aidé au cours des six ou sept derniers mois est la confirmation de l'entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.



Photo Réjean Lemieux

Jean-Pierre Mathieu

Qu'est-ce qui attire les investisseurs français au Canada?

Les investisseurs français savent qu'il est plus facile de faire des affaires au Canada qu'aux États-Unis; il leur paraît moins risqué de s'installer au Canada plutôt que d'entrer directement sur le marché américain. Ils savent qu'il en coûte moins cher, à divers points de vue, de faire des affaires ici. De plus, nous leur répétons souvent qu'ils peuvent facilement trouver un partenaire au Canada — une entreprise qui recherche une nouvelle technologie, qui fait des affaires avec les américains depuis longtemps. La coentreprise avec la société canadienne accélérera le processus de pénétration du marché, épargnant ainsi beaucoup de temps et d'argent.

« Nous estimons qu'il est plus important d'avoir une approche ciblée qu'une approche globale. »

Etes-vous en mesure de voir des résultats de vos efforts?

En 1987, les sociétés françaises ont investi au Canada un milliard de dollars en acquisitions, en investissements directs et en coentreprises. L'équipe de développement de l'investissement de Paris a participé d'une façon ou d'une autre à la mise en œuvre d'un tiers de ces investissements. Il s'agit donc d'environ 350 millions que nous

« Nous avons ainsi dressé une liste de 300 investisseurs possibles. »

d'investir. Afin de repérer les investisseurs éventuels, nous avons entrepris d'étudier trois secteurs : les matériaux de pointe, la biotechnologie et la micro-électronique.

En six mois, nous avons mis au point un système entièrement informatisé qui nous permet de repérer sur une base sectorielle et régionale les sociétés susceptibles d'investir, et comprenant à la fois le repérage et le suivi. Ce système, appelé PARINVEST, est un outil de gestion quotidienne, conçu afin de nous permettre de repérer les investisseurs éventuels, d'organiser des activités de promotion dirigées vers eux et de faire le suivi de ces activités.

Nous avons ainsi dressé une liste de près de trois cents investisseurs possibles, et nous avons commencé à rencontrer ces sociétés le printemps dernier (1987). À chaque fois, nous avons tenu à rencontrer le président et les cadres supérieurs, parce que ce sont eux qui connaissent la stratégie de l'entreprise concernant la pénétration des marchés étrangers, et ce sont eux qui prennent les décisions.

Pourquoi avez-vous étudié ces entreprises par secteur?

Nous estimons qu'il est plus important d'avoir une approche ciblée qu'une approche globale — et nous recueillons cette année les fruits de nos efforts. Toutes les entreprises que nous avons suivies l'an dernier dans le cadre de nos études sectorielles sont des investisseurs importants. Cette année, nous étudierons deux ou trois secteurs que nous n'avons pas été en mesure de couvrir l'an dernier, comme la défense et l'aérospatiale, qui sont très importantes en France.

Notre plan est simple et concret, et il fonctionne. Vous apprenez à connaître un secteur précis, et vous êtes plus convaincant lorsque vous parlez aux gens d'un secteur donné, en France ou au Canada.

avons attiré au pays au moyen de nos contacts et de nos activités de promotion et de repérage.

J'insiste sur le fait qu'il s'agit d'un travail d'équipe, non seulement avec les gens en poste à Paris — Marie Vanasse, Michel Bélanger, Céline Bilodeau et moi-même — mais également à Ottawa, avec le MEIR, Investissement Canada et les Affaires extérieures. Rien de tout ceci n'aurait pu être réalisé sans une collaboration étroite entre tous les intervenants.

Quelle direction l'industrie française prend-elle?

La France évolue très rapidement. Les sociétés françaises sont très actives dans le développement de nouvelles technologies et dans la R-D. Cependant, en ce qui a trait à la commercialisation, elles ont encore beaucoup à faire.

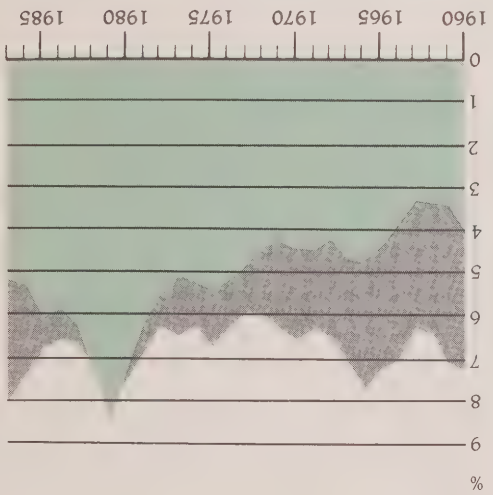
« Un élément qui nous a énormément aidés... est la confirmation qu'il y aura une entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. »

La part du marché mondial détenue par la France a reculé, perdant cinq ou six pour cent au cours des cinq ou six dernières années. Cette situation est

INVESTISSEMENTS COMMERCIAUX RÉELS EN % DU PIB

Construction

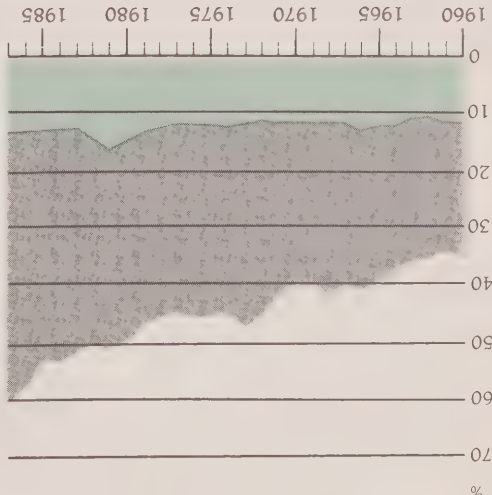
Machines et matériel



Source : Statistique Canada, Comptes nationaux.

MACHINES ET MATÉRIEL EN % DU TOTAL DES INVESTISSEMENTS RÉELS
INVESTISSEMENTS COMMERCIAUX RÉELS EN % DU PIB

Machines et matériel en % du total des investissements commerciaux
en % du PIB



Source : Statistique Canada, CANSIM.

INTERVIEW AVEC JEAN-PIERRE MATHIEU

« Nous sommes venus ici au bon moment » (suite de la page 1)

M. Mathieu possède une très vaste expérience en commerce et en marketing international. Depuis 1975, il est à l'emploi de CEGIR, où il occupait tout récemment le poste de vice-président, Asie et Pacifique. Après avoir passé deux ans et demi à Paris, il quittera son poste à l'Ambassade à l'automne de 1988. L'interview suivante a été réalisée en mai 1988.

Peut-être pourrions-nous commencer avec un bref résumé de ce que vous faites à Paris?

« Le potentiel est tellement énorme en Europe! C'est un mystre que si peu d'entreprises canadiennes y viennent! »

La première année, nous partions de zéro. Nous avons décidé qu'il serait plus efficace de prendre contact directement avec les entreprises susceptibles

La valeur des investissements réels effectués dans les entreprises est passée de 14,8 milliards de dollars en 1960 à 55,8 milliards de dollars en 1987, ce qui correspond à un taux de croissance de 5 % par année. Au cours des dernières années, le pourcentage du PIB que constituent les investissements effectués dans des entreprises, évalué en dollars constants, s'est élevé en moyenne à 11,9 %.

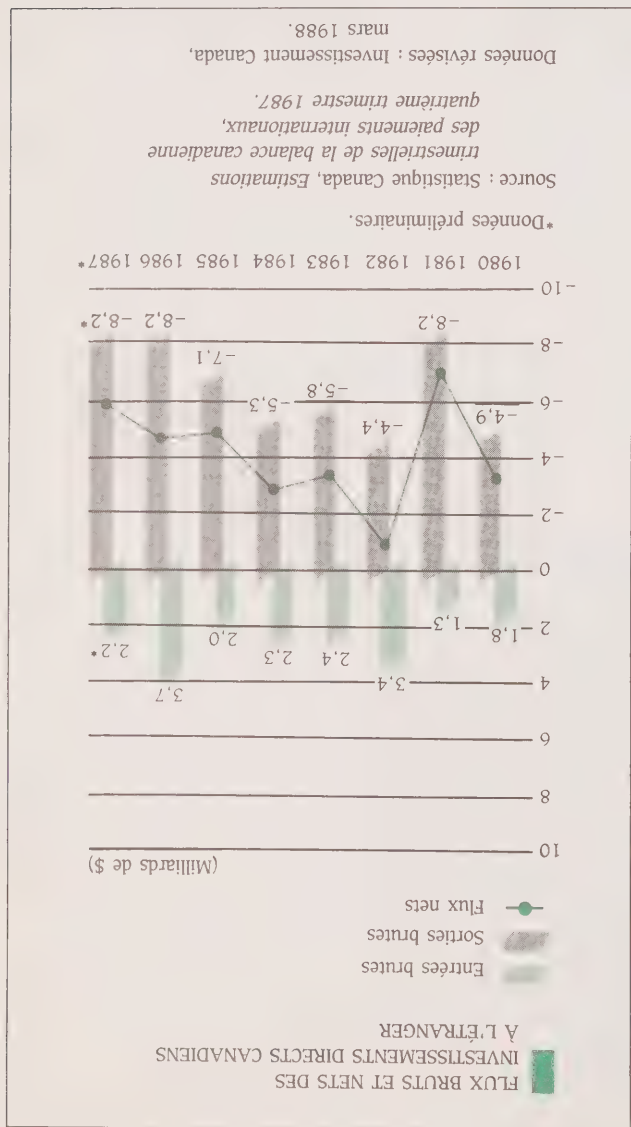
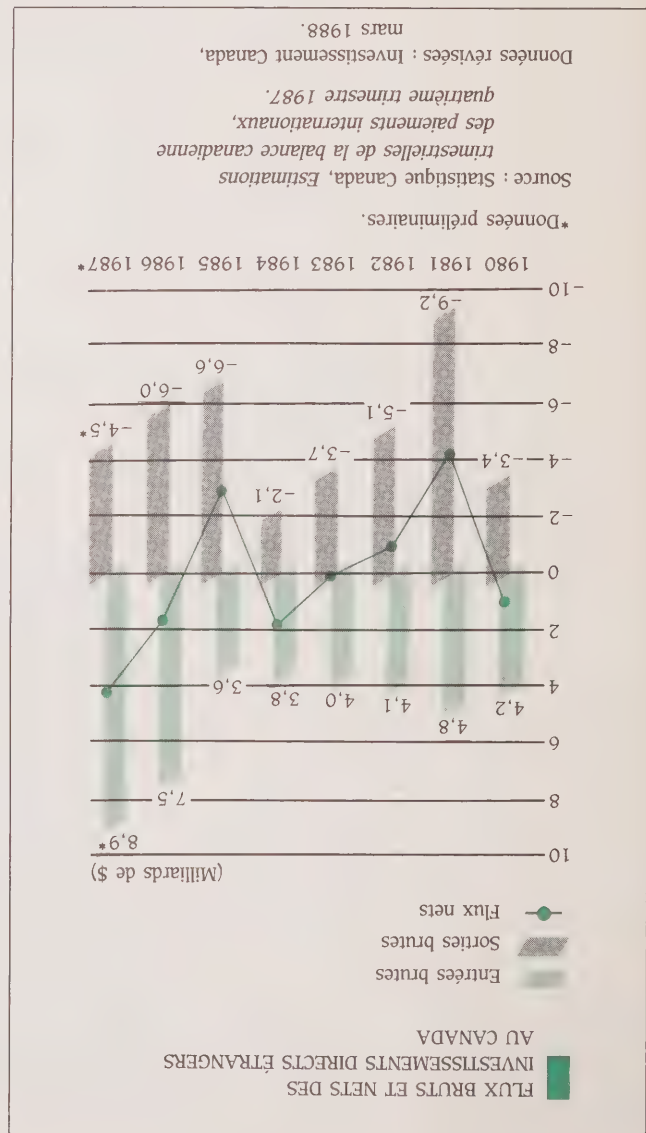
Ces indicateurs montrent que le Canada est un endroit intéressant où investir avec un minimum de risques. Nul doute que les investisseurs surveilleront avec attention ces indicateurs alors que l'Entente de libre-échange entrera en vigueur.

La plupart des observateurs prévoient des augmentations de l'investissement commercial intérieur ainsi que de l'investissement étranger lorsque de plus en plus d'investisseurs voudront être en mesure de desservir le marché canado-américain depuis une base d'opéra-

tions canadienne.

au Canada.

Le programme de développement de l'investissement à Paris a débuté il y a deux ans. Dès le début, nous avons adopté une approche directe et dynamique afin de rencontrer les investisseurs éventuels intéressés à investir



De plus en plus d'investisseurs de toutes les régions du monde constatent que le Canada est un endroit attrayant où investir et faire des affaires. Les chiffres préliminaires indiquent que les flux bruts d'investissements directs ont plus que doublé au cours des deux dernières années, ayant atteint un sommet sans précédent de près de neuf milliards de dollars l'an dernier.

Les investisseurs canadiens, eux aussi, s'adaptent au nouveau contexte de l'investissement étranger. Les investissements directs canadiens à l'étranger ont avancé rapidement : ils ont presque doublé au cours des cinq dernières années, atteignant des sommets inégaux — plus de huit milliards de dollars — pour la deuxième année consécutive l'an dernier.

Ces chiffres illustrent la croissance des entreprises canadiennes à l'étranger. En tant que chefs de file mondiaux dans certains domaines de la technologie et de l'innovation, elles peuvent tirer le meilleur parti possible de leur expertise en l'exportant dans de nouveaux pays et sur de nouveaux marchés.

Ainsi, Northern Telecom, qui a été à la tête de la révolution numérique dans les communications, est en train de moderniser tout le réseau téléphonique du gouvernement américain à Washington. Olympia & York, qui remodele la silhouette du sud de Manhattan depuis plus d'une décennie, entreprend la même tâche à Londres en Angleterre, en lançant le projet Canary Wharf, le plus grand projet immobilier du monde.

Il existe deux types d'investissements : ceux concernant la construction et ceux consacrés à la machinerie et à l'équipement. C'est ce dernier type d'investissement qui contribue le plus à la productivité et à la compétitivité. Au cours des 27 dernières années, la portion des investissements consacrés à la machinerie et à l'équipement est passée de 33 à 60 % et le pourcentage du PIB que constituent ces investissements a lui aussi augmenté, particulièrement depuis le début des années 80. Cette proportion atteint actuellement 8 %, soit plus du double du taux observé en 1961 (3,5 %) et bien plus que la moyenne des 27 dernières années (5,3 %). Par conséquent, le pourcentage du PIB que constituent les investissements les plus productifs a augmenté, bien qu'en valeur relative il ait diminué récemment.

« Par des cheminement
différents, le pourcentage des
États-Unis dans les ID canadiens
à l'étranger et dans les IDEC a
atteint à peu près le même
niveau. »

73,1 milliards de dollars, dont 52 % appartenait à des investisseurs directs canadiens et les autres 48 % à des tiers. Les placements de portefeuille canadiens à l'étranger, par ailleurs, sont restés à un niveau assez stable d'un cinquième de tous les investisseurs canadiens à long terme à l'étranger ces dernières années. Il faut attribuer cette perfor-
mance au cycle haussier de cinq ans, de 1982 à 1987, et à la popularité de fonds mutuels placés dans le monde entier. Il reste à voir l'effet qu'aura le krach d'octobre 1987 sur les placements de portefeuille canadiens à l'étranger. ♦

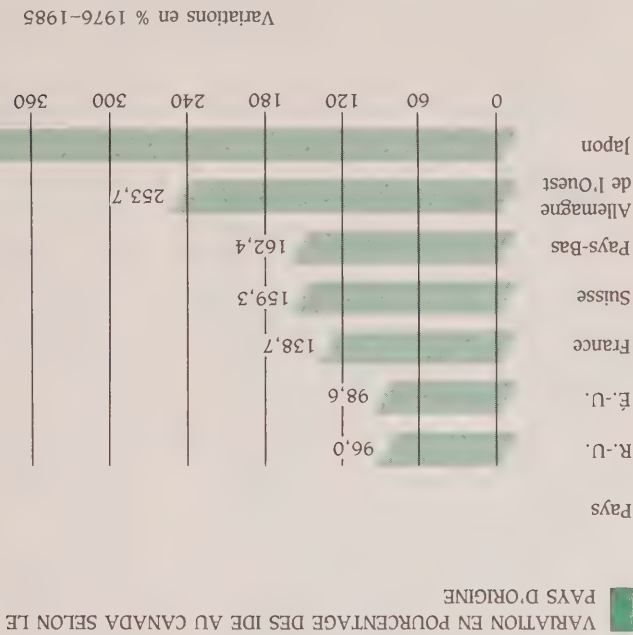
dollars, soit 26 % des investissements directs à l'étranger, mais en contrôlaient une moins grande partie (16 %).
À la fin de 1983, 1 460 entreprises canadiennes avaient des investissements directs dans 3 723 entreprises étrangères. Quelque 5 % de ces entreprises canadiennes détenaient 78 % de la valeur des investissements à l'étranger, ce qui traduit une concentration des investisse-
ments entre les mains de quelques entreprises canadiennes. Les entrepri-
ses contrôlées par des Canadiens ont investi en moyenne dans un plus grand nombre d'entreprises étrangères que les entreprises contrôlées par des habitants d'autres pays.

BILAN DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

DU CANADA (suite de la page 1)

Malgré ces changements, les investis-
sements internationaux du Canada sont
demeurés stables, à environ quatre pour
cent, mais des investissements effectués
récemment aux États-Unis et au
Royaume-Uni devraient hausser cette
proportion.
L'évolution de la conjoncture globale
sous-tendant les flux d'investissement se
réflète dans les changements intervenus
dans les stocks d'investissements directs
étrangers (IDE) effectués au Canada ces
dernières années.

Les investisseurs américains contrô-
lent toujours au moins les trois quarts
des stocks des IDE au Canada. Néan-
moins, la prééminence américaine a
été minée, lentement mais sûrement,
par la croissance relativement rapide
des investissements réalisés au Canada
par l'Allemagne de l'Ouest, les Pays-Bas
et le Japon, ainsi que par la France et
la Suisse. La valeur absolue des inves-
tisements britanniques effectués au
Canada a également augmenté, et, bien
que la part britannique des stocks des
IDE ait reculé en regard de ce qu'elle
était il y a 25 ans, cette proportion a
commencé à croître régulièrement ces
dernières années.



Source : Statistique Canada, Bilan canadien des investissements internationaux, 1976, 1985. Adapté par Investissement Canada.

La plupart des investissements de portefeuille étrangers au Canada sont composés d'obligations et d'autres titres de créance, dont beaucoup sont libellés en monnaies étrangères.

La dépréciation du dollar canadien par rapport aux devises étrangères a un effet important sur la valeur des placements de portefeuille étrangers au Canada. La plus grande partie de la croissance réelle des investissements directs étrangers au Canada est attribuable à la croissance des bénéfices non répartis.

« Il est peu étonnant que la période de 1952 à 1977 ait coïncidé avec l'ère du nationalisme économique au Canada. »

En général, comme pour les autres opérations d'investissement, les États-Unis ont toujours été la destination la plus importante des ID canadiens à l'étranger. La part des États-Unis a augmenté d'environ les deux tiers de tous les ID canadiens à l'étranger à la fin des années 20 à près des quatre cinquièmes à la fin des années 40 et au début des années 50. Par la suite, il y a eu un déclin régulier de la part relative des États-Unis jusqu'à 50 % à la fin de 1973. La part des États-Unis dans les ID canadiens à l'étranger a augmenté à nouveau pour atteindre 71 % à la fin de 1986.

Toutefois, en comparaison, la part des États-Unis dans les investissements directs étrangers au Canada, qui a aussi atteint un sommet dans les années 50 à environ 87 %, a diminué à approximativement 73 % en 1986. Il semble donc que par des cheminement différents, le pourcentage des États-Unis dans les ID canadiens à l'étranger et dans les IDEC canadiens a atteint à peu près le même niveau.

Ces dernières années, il y a eu une diminution relative des ID canadiens à l'étranger dans les pays en développement. Depuis la fin des années 70, les ID canadiens à l'étranger ont augmenté à un rythme équivalant à peu près au tiers de celui des pays développés. Parmi les régions en développement, les ID canadiens à l'étranger ont augmenté le plus vite en Asie. L'Indonésie est le principal pays à recevoir ces investissements. Pour la première fois depuis 1972,

En termes absolus, l'augmentation des placements de portefeuille a été environ 2,5 fois plus grande que celle des investissements directs (102,7 milliards de dollars contre 38,7 milliards de dollars). Par conséquent, on pourrait se demander si le ralentissement des investissements directs étrangers a été absorbé par les placements de portefeuille. La réponse est sans équivoque : non. Le déclin relatif des investissements directs étrangers a touché le capital-actions détenu par le secteur privé. L'augmentation relative de placements de portefeuille était en grande partie attribuable aux titres de créance du secteur public et comprenait les entreprises de service public appartenant aux provinces.

Les ID canadiens à l'étranger ont connu une évolution variable, dans trois périodes distinctes : 1926 à 1976, 1977 à 1981 et 1982 à 1986. De 1926 à 1976, le taux de croissance des ID

Les investissements directs canadiens dans les pays en développement ont diminué en termes absolus en 1985. Le rôle des sociétés de portefeuille intermédiaires dans les ID canadiens à l'étranger a augmenté à un tel point ces dernières années que la tâche de recueillir les statistiques et de bien répartir par pays et par secteur d'activité les ID canadiens à l'étranger est beaucoup plus complexe qu'elle ne l'était. Certains des investissements directs réalisés temporairement dans certains pays des Antilles par des sociétés de portefeuille, par exemple, seront plus tard réacheminés vers d'autres pays.

« La période de 1952 à 1977 était peut-être une aberration dans notre histoire économique. »

Par ailleurs, une bonne partie des ID canadiens à l'étranger est entre les mains de familles, et non d'institutions, de groupes de gestion ou d'autres groupes. Il faut évoquer ici la possibilité que les dirigeants de ces entreprises puissent quand ils le veulent aller habiter à l'étrier du Canada et y emporter leurs actifs. Jusqu'ici, ces départs éventuels du Canada pour des raisons fiscales ou d'autres raisons n'ont pas influé de façon substantielle sur le volume des ID canadiens à l'étranger).

Les investissements directs à l'étranger sont aussi classés en fonction du pays de propriété réelle des capitaux investis et du pays de contrôle de la société dominante. En vertu de cette classification, une partie des investissements directs canadiens à l'étranger est attribuée à des intérêts étrangers en proportion de leur propriété des entreprises canadiennes. À la fin de 1983, les habitants du Canada avaient des investissements directs de 28 milliards de dollars, soit 64 % des investissements directs totaux, mais contrôlaient une part plus importante de 31,7 milliards de dollars, soit 84 % du total. À l'inverse, les habitants d'autres pays, par leurs placements dans des entreprises canadiennes, détenaient 9,8 milliards de

LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS AU CANADA

ET LES INVESTISSEMENTS CANADIENS À L'ÉTRANGER :

Six décennies de variations

Le présent article est le second de deux articles par C.F.J. Richards, chef, Section du bilan des investissements internationaux de la Division de l'économie internationale et financière de Statistique Canada. Le premier article, « Statistiques sur les investissements internationaux : peut-on les comparer? », a paru dans le numéro du printemps 1988 d'Investir au Canada.

L'histoire des investissements étrangers au Canada et des investissements canadiens à l'étranger n'est aucunement simple. Comme pour les statistiques sur les investissements internationaux, dont nous avons parlé dans l'article précédent, il peut y avoir confusion et fausse information si les termes ne sont pas définis avec soin et si les définitions ne sont pas comprises par les usagers.

Parmi les capitaux étrangers investis au Canada, Statistique Canada définit comme investissements directs la valeur comptable des investissements à long terme au Canada (tant en actions qu'en obligations) par un habitant d'un autre pays ou un groupe lié qui à la fois peut avoir de l'influence sur les affaires d'une entreprise et qui est propriétaire d'environ 10 % des actions de l'entreprise.

« Les investisseurs directs, dans la plupart des cas, finissent aussi par contrôler l'entreprise. »

Ce pourcentage peut sembler anormalement faible. En fait, les investisseurs directs, dans la plupart des cas, finissent aussi par contrôler l'entreprise. La quantité d'investissements directs qui ne font pas partie des investissements de contrôle est minime.

Depuis 1926, les habitants des États-Unis ont détenu la part du lion des investissements directs étrangers au Canada (IDEC). Cette proportion a varié d'un maximum de 87 % au début des années 50 à un minimum de 73 % en 1986. En comparaison, la Grande-Bretagne, qui est ici le deuxième investisseur direct en importance, a environ 9 % du total, l'Allemagne de l'Ouest 3 %, et les Pays-Bas, la France et le Japon 2 % chacun.

Au Canada, les investissements directs ont atteint un sommet dans la période de 1955 à 1970 alors qu'ils représentaient un peu plus de 50 % du passif

brut total. À la fin de 1985, la part de ces investissements directs avait chuté à 27 %, la même proportion qu'en 1926. La seule période pendant laquelle les investissements directs ont dépassé les placements de portefeuille a été les 25 ans de 1952 à 1977.

Il est peu étonnant que la période de 1952 à 1977 ait coïncidé avec l'ère du nationalisme économique au Canada. La croissance des investissements directs étrangers, tant en termes absolus qu'en relatifs, a semblé vouloir dire que le contrôle des ressources économiques du Canada passait en des mains étrangères.

« Les investissements directs ont atteint un sommet dans la période de 1955 à 1970. »

Diverses commissions (de Gordon à Wahn à Gray) et divers organismes de l'État (comme l'Agence d'examen de l'investissement étranger (AIEIE)) ont été établis pour s'occuper du problème de la propriété et du contrôle étrangers de l'industrie canadienne.

« La seule période pendant laquelle les investissements directs ont dépassé les placements de portefeuille a été les 25 ans de 1952 à 1977. »

Rétrospectivement, nous pourrions peut-être constater que la période de 1952 à 1977 était une aberration dans notre histoire économique. Ces dernières années, le taux de croissance des investissements directs étrangers au Canada (IDEC) a été nettement faible lorsqu'on le compare à celui des investissements directs canadiens à l'étranger. Pendant la période de six ans qui s'est terminée en 1985, les IDEC ont augmenté de 55 %; les investissements directs canadiens à l'étranger ont augmenté de 155 %.

La plupart des analystes ne voient pas une raison qui explique à elle seule au moins une partie de cet écart : les investissements directs sont comptabilisés à la valeur comptable. Pour les IDEC, ils sont basés sur la valeur comptable des entreprises canadiennes. Les investissements directs canadiens à l'étranger, toutefois, sont comptabilisés sociétés appartenées à l'étranger des entreprises canadiennes. Ces dernières années, une part importante de l'augmentation des ID canadiens à l'étranger est simplement attribuable à la dépréciation du dollar canadien par rapport aux devises étrangères.

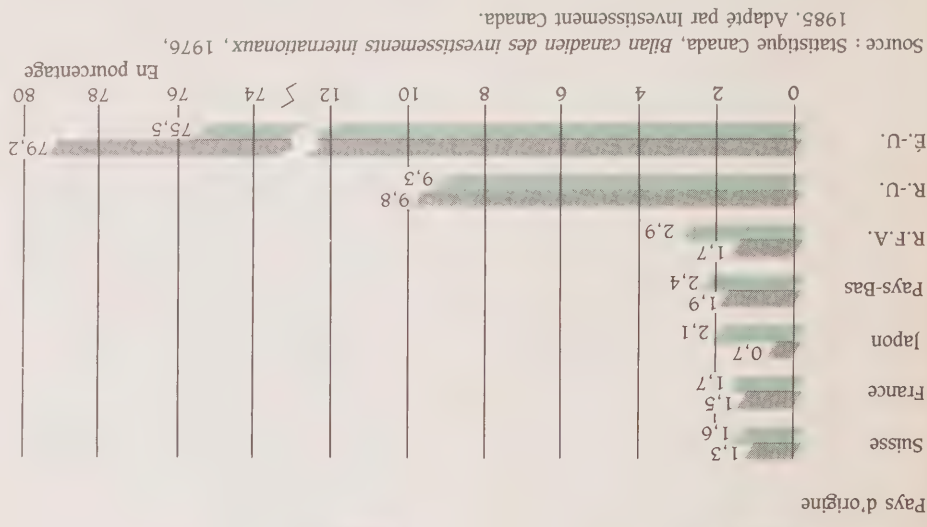
Il convient également de se rappeler les écarts entre les monnaies lorsque l'on compare les investissements directs étrangers et les placements de portefeuille étrangers au Canada. Tout investissemment à long terme qui n'est pas considéré comme investissement direct est considéré comme placement de portefeuille.

BILAN DES INVESTISSEMENTS
INTERNATIONAUX DU CANADA

Cet article présente certaines des plus récentes statistiques de Statistique Canada, telles qu'adaptées par la Division de la recherche d'Investissement Canada. On y trouve une image précise du bilan des investissements canadiens au sein de l'économie mondiale.

COMPARAISON DES SOURCES D'INVESTISSEMENTS DIRECTS AU CANADA
DE 1976 À 1985 (% des stocks totaux des IDE)

Valeur totale des stocks en 1976 - 38,8 milliards de \$ CAN
Valeur totale des stocks en 1985 - 80,2 milliards de \$ CAN



Source : Statistique Canada, Bilan canadien des investissements internationaux, 1976, 1985. Adapté par Investissement Canada.

La conjoncture économique mondiale a évolué de façon spectaculaire ces dernières années et la croissance de l'économie canadienne a été très forte au cours de cette période, particulièrement au chapitre des investissements.

Le Japon est maintenant le plus grand exportateur net de capitaux, mais la part de l'Allemagne de l'Ouest et celle de l'Italie ont augmenté. D'autres pays, qui n'avaient pas manifesté dans le passé de propension à investir à l'étranger, ont contribué sensiblement à la progression des investissements internationaux. Mentionnons notamment la Suède, l'Australie, la Corée du Sud et Hong Kong. En même temps, des sources traditionnelles d'investissements, comme les États-Unis et le Royaume-Uni, ont vu leurs parts diminuer.

(suite à la page 4)

DANS CE NUMÉRO

Les investissements étrangers au Canada et les investissements canadiens à l'étranger : six décennies de variations C.F.J. Richards poursuit son analyse des statistiques sur les investissements

Bases de données sur les occasions d'investissement
Participez à la recherche d'Investissement Canada.

Publications actuelles

Nouveau : L'investissement au Canada — titres choisis; la version logicielle de L'atout canadien; Trade liberalization and International Investment, par Alan Rugman.

(suite à la page 6)



Photo Réjean Lemieux

Jean-Pierre Mathieu est le conseiller en investissement d'Investissement Canada en poste à l'Ambassade du Canada à Paris.

au bon moment»

« Nous sommes venus ici

JEAN-PIERRE MATHIEU

INTERVIEW AVEC

CAI
TI 100
-151

INVESTING IN CANADA

University
Publications

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 2, No. 2 — Fall 1988



INVESTMENT IN CANADA — *FOCUS ON THE U.S.A.*

Canada and the United States are linked by history, geography, and economics. Each is the other's most important trading and investment partner, by a large margin. This issue of Investing In Canada focusses on recent investment by U.S. businesses into Canada, especially in the form of joint ventures and strategic alliances.

Two-way direct and portfolio investment is now well in excess of C\$100 billion. In 1987, direct U.S. investment in Canada was approximately two-thirds of the total foreign direct investment which entered the country that year. By the end of 1987, the cumulative value of direct U.S. investment in Canada stood at about C\$75 billion, almost three-quarters of the total stock of C\$103 billion of foreign direct investment in the country. Some 3,500 U.S. corporations have Canadian subsidiaries — the largest concentration of U.S. foreign subsidiaries in any country in the world.

In the other direction, of the C\$9.3 billion of Canadian direct investment flows abroad in 1987, around two-thirds went to the United States. The total stock of Canadian direct investment abroad in 1987 was C\$60 billion; C\$43 billion of this, or 72%, was in the U.S.



Canada has always been a profitable place for Americans to do business. In 1987, corporate after-tax profits were 10.1% of the gross domestic product (GDP), up from 6.5% in 1983. Over the same period, equivalent profits in the U.S. declined from 4.6% to 4.2%.

Both domestic (see page 4) and foreign direct investment (FDI) in Canada have shown strong growth in 1987. There's been a dramatic increase in the gross inflow of FDI, from \$8.4 billion in 1986 to \$10.2 billion in 1987. This strong investment spending is, in effect, a vote of confidence by foreign business in the strength of the Canadian economy.

A combination of factors, ranging from economic policies to recent economic developments and long-term strengths, have produced this situation. On the policy front, the government of Canada has introduced initiatives to encourage investment, deregulate certain industries, reform taxation, improve patent protection and licensing arrangements, modernize competition legislation, and reduce the deficit. Combined with the unfolding Canada-U.S. free trade agreement, these policies are having a positive effect on the economic climate. The Canadian Department of Finance, for ➤

HIGH-TECH INNOVATION

Is Big Better?

The following research study was presented by Russell M. Knight, Associate Professor of Business Administration, University of Western Ontario, at the Second Canadian Conference on Entrepreneurial Studies, Kingston, Ontario, in November 1987.

Is research and development more efficient in small firms or in larger firms? Can they work together?

The following study compares 124 independent, entrepreneurial, growth-oriented high-technology companies with 112 large corporations from among Canada's 500 biggest firms, which are involved in developing and introducing high-tech innovations across Canada. It investigates the general management and technical problems faced by these two kinds of innovators and contrasts their approaches to such issues as market research, financing, operations and moving from prototype to mass production.

In general, the independent entrepreneurs were technically trained, usually in engineering, and ➤ p. 7

INSIDE THIS ISSUE

Investment Barometer
Intentions for 1988 — p. 4

Investment Opportunity Data Bases
Reminder to join the Investment Canada survey — p. 8

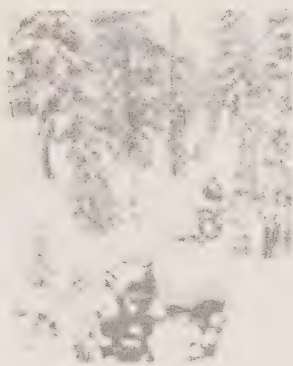
International Business and Investment
Exposition 1988
"The western economy in a nutshell." — p. 8



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

Admit it.
Isn't this how you see
Canada's natural resources?



example, predicts that the agreement will increase business investment in Canada by 4%, in real terms, by 1993.

The fact that the Canadian economy is the fastest growing of the world's seven largest market economies is another reason for investor interest. The country's real GDP grew at a compound annual rate of 4.4% from 1983-1987 compared to the U.S. rate of 3.9%. For 14 of the last 18 years, the Canadian economy has grown faster than the American one.

Canada offers American investors a number of cost advantages. Labour costs are lower – in 1987, U.S. wage rates were 12.3% higher – and comprehensive medical and pension coverage lowers the cost of fringe benefits to employers. The workforce is skilled and highly educated.

Prices for energy and land are generally lower in Canada. A 1986 study by the Montreal Urban Community found industrial electricity costs were the lowest of those in 14 world centres; in Chicago they were twice those of Toronto and in New York they were three times higher.

Canada's major banks rank among the world's largest. The Toronto Stock Exchange is the second largest by volume and the fourth by value in North America.

As well, Canada offers a well developed transportation system, a highly advanced telecommunications system, political stability – and the seventh largest market in the world, of over 25 million people. Over 151 million people live within one trucking day of the Canada-U.S. border, and an additional 60 million live within two trucking days. Combined, the U.S./Canadian market comprises 266 million consumers.

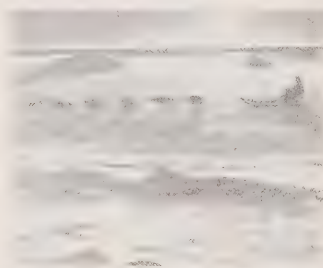
Today's business environment, characterized by global market orientation and

technology-intensive production, is highly competitive. New investment is the key to improving productivity, reducing costs, and reaching new markets. Through federal bodies such as Investment Canada, the Department of Regional Industrial Expansion, and External Affairs, the government welcomes and promotes new investment into Canada.

Investment Canada was established in 1985 with the specific mandate of promoting beneficial investment in Canada by Canadians and non-Canadians. The Agency offers various forms of investment development support to interested companies.

A network of officers, charged with specific responsibility for investment prospecting, work from External Affairs posts abroad, including consulates and the Canadian Embassy, in major centres across the U.S. (see page 6). These officers provide a range of information

Be honest.
Isn't this how you picture
Canada's transportation
system?



and services to potential investors, and also undertake development activities such as seminars, information booths at trade fairs, media and marketing campaigns, and missions of interested business people to Canada. The heart of investment development, however, lies in the several thousand day-by-day one-on-one contacts which these posts make and follow up each year with U.S. firms and individuals, seeking out prospective investors and answering enquiries about doing business in Canada. Serious investment leads may be brought to the attention of likely host regional, municipal, provincial and federal agencies.

In Canada, the Agency provides comprehensive investment-related information, gathers strategic business intelligence, provides direct counselling, and engages in matchmaking, especially for joint ventures, technology transfers and new businesses.

Canada is not only open for business. It is an active, welcoming and knowledgeable partner with concrete advantages to offer. Strategically, for both Canada and the United States, in today's intensely competitive environment, working together simply makes sense.

Investment Snapshots

Canadian Consulates General across the United States and the Canadian Embassy in Washington work with Investment Canada among others to promote investment development between Canada and the U.S. Following are some recent activities and targets for the coming year.

ATLANTA

The Atlanta consulate has had success in the last year with an advertising campaign "that played on southern myths about Canada as a place of eternal snow," in the words of Assistant Trade Commissioner Audrey Turner. The advertisements, targeted to small and medium-sized growth firms in the southeastern U.S., generated over a hundred investment leads.

In May the post sponsored an Ocean Technologies Opportunities Seminar in Biloxi, Mississippi, endorsed by NASA's National Space Technology Lab, which led to a number of new opportunities for Canada/U.S. collaboration and investment. Participation in the American Society for Microbiology Annual Meeting and Trade Show in Miami Beach, Florida – an international show which attracted 13,000 business people – led to several hundred potential investment contacts, and participation in the International Woodworking Machinery

Tell the truth.
Isn't this your idea
of the Canadian market?



Extracts from Atlanta's recent print media advertising campaign.

and Furniture Supply Fair (TWF '88) also resulted in a number of excellent leads. Plans include a defence/high-tech investment seminar to be held in Florida.

BOSTON

"The major manufacturing companies headquartered in New England – for example, Digital Equipment, Raytheon, Textron, Data General – already have extensive operations in Canada," says Senior Trade Commissioner Bernard Giroux. Therefore, the post concentrates on small and medium-sized companies which are good prospects for joint research and development activities, minority shareholding, and transfer-of-technology agreements. Investment information seminars and development activities are scheduled for the coming year in biotechnology, informatics, software and medical devices.

BUFFALO

"Doing Business With Canada" seminars "got the message through" says Paul Desbiens, Senior Trade Commissioner, and led to new and increased investments from Ingram Software, Greater Buffalo Press, Niagara Paper, Sonitrol (security service), Zee Medical (first aid mobile units), Computer Task Group, and Marine Midland Bank, among others. A new wave of interest was created by the announcement of the free trade agreement, says Desbiens.

Good Earth Organics Corporation (New York, Buffalo) opened a peat moss plant in Pt. Escuminac, New Brunswick in September 1987. Guenter H. Burkhardt, President, notes that "the Canadian Consulate in Buffalo was extremely helpful in locating this most valuable deposit of Canadian sphagnum peat moss. It also helped make the project possible by assisting Good Earth in obtaining an Industrial Regional Development Program Grant worth \$400,000."

CHICAGO

Sector-specific trade shows and seminars, for example in electronics, the food industry, and technology transfer "draw in an industrial and commercial audience," says Trade Commissioner Ron Bollman, "and they're always a success story." In recent investments, Zenith Electronics Corporation, Glenview, Illinois entered this spring into a joint venture agreement with Les Entreprises Videoway Ltée, Québec, (Le Groupe Videotron) to produce Videoway cable terminals for a new cable and telecommunications system being launched in Canada and the U.S. – "the first system of its kind in the world," ac-

cording to Michel Dufresne, Videoway's president.

In July 1988, Motorola Canada Ltd., Illinois (Motorola Inc.), a leading electronics manufacturer, acquired MDI Mobile Data International Inc. of Richmond, British Columbia.

Dixon Automatic Tool Incorporated of Rockford, Illinois, has had a manufacturing facility for automated assembly machines in Stony Creek, Ontario, since 1981. John H. Dixon, President, says "We're servicing about 270 customers from Vancouver to Quebec – American companies as well as Canadian ones. Our sales in Canada have been growing at about 18% a year." Dixon is enthusiastic about government employment training programs. "The government has been very helpful. We've had good success, especially with the student-work programs. Altogether, we're

market The Advisor 2, an on-line colour graphics computer instruction set and software developed by Dynapro, Vancouver.

In other investments, Centimark Corporation, Pittsburgh, established an office in Etobicoke to install roofing materials. Burton Rubber, Burton, Ohio, established a manufacturing plant in Tillsonburg, Ontario. Hilltop Research, Cincinnati, established a facility in Winnipeg, Manitoba for testing soaps and lotions in cool environments. The Lens Crafter Division of U.S. Shoe is establishing eye-wear stores in Calgary and Toronto with 15 more planned. And Hoffman Process Inc. of Pittsburgh, entered into a joint venture with Slegers Machining in Toronto to produce heat exchangers.



Rody Salas, VP and General Manager, Industrial Computer Division, Allen-Bradley, Rockwell International (right), with Larry Lederman of the Canadian Consulate in Cleveland, in front of the Canadian-designed and manufactured Advisor 2.

pleased with our equipment and our company in Canada."

CLEVELAND

Larry Lederman, Head of Consular Post, says "all the firms I've visited in the last few months have expressed very positive views about the free trade agreement. Several CEOs have told me that they would expand their Canadian facilities as part of the rationalization process and economies-of-scale benefits they hope to derive from the FTA. None have said they will diminish their manufacturing activities in Canada. They say the quality of life for their employees in Canada is excellent and the commitment of employees to their jobs is exemplary."

In one recent joint venture, Allen-Bradley (Rockwell International) will

DALLAS

Ann Charles, Senior Trade Commissioner, says the greatest impact on investment prospects in the Southwest has been the change in the energy sector in the last few years. "Oil and gas companies were hit hardest by the major recession of 1986-87, but the worst is over now, and those that have survived are flush – they're sitting on money." She says the investment climate is perceived as being very favourable right now, in both fiscal and monetary regimes, partly because of the free trade agreement. "The energy industry also watched the Dome/Amoco arrangements very closely, and the Hibernia situation continues to heighten interest." Recent initiatives – include four major seminars on the FTA and a targeted mailing to the electronics sector. ►

DETROIT

In Detroit – "the automotive capital of the world" – according to Paul Robertson, Commercial Officer, the consulate has sponsored investment semi-

nars in the last year directed at automotive parts producers, the high-tech sector, the defence industry, and the general manufacturing base. The post has received an increasing number of enquiries of late. "There obviously has been interest generated as a result of the

free trade agreement, with potential investors 'testing the waters' in contemplating future investment in Canada," says Robertson.

Recent investments include the establishment of a plant in St. Thomas, ➤

INVESTMENT BAROMETER

Domestic investment is key indicator

Domestic investment is an important indicator of the health of our economy. Right now, business is bullish. Its investment spending plans bode well for the economy during the coming year.

Business investment, in plant, machinery and equipment, is currently contributing about 13% to Canada's gross domestic product. Its importance, however, is much more pronounced when it is a major factor in fuelling a sixth consecutive year of economic growth. The 1988 mid-year economic report of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) points to this as a major reason for Canada's top ranking among the major OECD countries.

Two federal government surveys (by Statistics Canada and the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE)), conducted this spring, support the OECD outlook. They both report strong actual and expected increases in domestic investment spending. Housing was one of the strongest areas over the past several years but is expected to level off in 1988 (see table 1).

Both surveys reveal healthy increases expected in the natural resource sectors of forestry, mining, and oil and gas, as well as in the manufacturing, utilities, and finance-insurance-real estate sectors. According to the DRIE survey, all major regions of the country are expected to experience investment increases of around 30% or more, except for Ontario, which shows intended outlays of 10.6% (see table 2).

However, Ontario still claims the lion's share of one-third of all the intended investment spending revealed in the DRIE survey.

Research by a private organisation reinforces this optimistic domestic investment picture. The results of the Conference Board of Canada's quarterly survey of *Business Attitudes & Investment Spending Intentions* (May 1988) shows that the Board's index of busi-

ness confidence is at its second-highest level in its history. 🍁

– by J. William Galbraith, *Investment Canada*

Table 1
DOMESTIC INVESTMENT IN CANADA
NEW CAPITAL EXPENDITURES

INDUSTRY	1984	1985	1986	1987	1988*
	(\$billion)				
Agriculture, Fishing	4.2	3.1	2.8	2.6	2.6
Forestry	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3
Mining, Quarrying, Oil Wells	9.7	10.9	7.7	6.7	8.6
Construction	1.3	1.2	1.4	1.6	1.8
Manufacturing	9.1	11.5	14.2	15.0	18.4
Utilities	14.4	13.7	13.3	14.6	17.9
Trade	2.4	2.5	2.6	2.7	3.0
Finance, Insurance, Real Estate	4.0	5.7	7.1	7.0	9.7
Commercial Services	5.0	6.7	8.2	9.1	9.9
Institutions	2.8	3.1	3.5	3.7	3.6
Housing	12.5	21.2	25.8	32.8	32.4
Sub-Total	65.5	79.7	86.9	98.0	108.0
Government Administration	9.6	10.8	10.2	10.5	11.5
TOTAL	75.1	90.5	97.1	108.5	119.5

* Intentions at beginning of 1988.

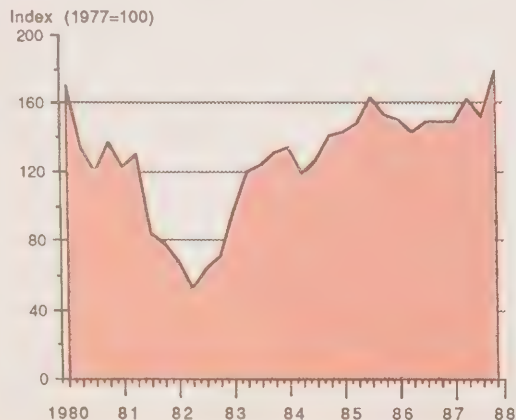
Source: Statistics Canada, *Private and Public Investment in Canada*, 1988.

Table 2
CAPITAL EXPENDITURES* OF SELECTED LARGE COMPANIES
FOR 1987 AND PLANS FOR 1988 – BY PROVINCE/REGION

PROVINCE/REGION	Actual Outlay 1987	Intended Outlay 1988	1988/87 % Change
	(Current \$million)		
Newfoundland	457.1	466.4	2.0
Prince Edward Island	22.7	25.7	13.2
Nova Scotia	608.9	845.4	38.8
New Brunswick	375.8	610.6	62.4
Atlantic Region	1,547.2	2,027.7	31.0
Quebec	4,622.6	5,994.6	29.6
Ontario	9,177.2	10,154.0	10.6
Manitoba	778.6	936.6	20.2
Saskatchewan	757.0	1,100.9	45.4
Alberta	4,323.2	6,184.8	43.0
Prairie Region	6,083.6	8,546.4	40.4
British Columbia	1,911.5	2,522.8	31.9
Yukon	10.3	10.1	-2.0
Northwest Territories	132.1	170.5	29.0
British Columbia Region	2,081.2	2,770.3	33.1
CANADA	24,406.0	31,059.1	27.2

*Only the 300 firms which reported for the years 1987 (actual) and 1988 (revised intentions) have been included in this table. Source DRIE, 1988.

Index of Business Confidence



Sources: Statistics Canada; The Conference Board of Canada, May 1988

Ontario, to manufacture seat recliners for the automotive industry by ITT Hancock, Jackson, Michigan.

LOS ANGELES

Biotechnology, computer-related technology, electronics and advanced industrial materials are targeted areas for investment development in this region, according to Lorne Dyke, Consul (Investment). "The advent of the Canada-U.S. free trade agreement has also brought increased interest by Southwest firms in Canada as they consider where in North America they can most competitively and efficiently produce for the North American market."

Recent investments include Rockwell International's establishment of Rockwell Ship Systems Canada, and S.W.I.'s establishment of Palatine Enterprises in Burnaby, B.C.

In late 1987, Cannell Studios of California agreed to establish a production studio in British Columbia, and in July 1988 entered into a joint venture with the Canadian company Comweb Corporation to establish North Shore Studios in North Vancouver, B.C. The new facility will be a C\$20 million TV-film studio with seven state-of-the-art sound stages and over 100,000 square feet of facilities.

In a new approach to development of airport facilities, Lockheed Air Terminal Inc. (Lockheed) of California and the Canadian firm of Huang & Danczay Ltd. have entered into a joint venture to develop, finance, construct and operate the first major privately owned international air passenger terminal in Canada. The C\$381 million facility, Terminal 3 of the Lester B. Pearson International Airport in Toronto, "is our largest project to date," says Lockheed President Viggo M. Butler.

MINNEAPOLIS

Investment development in Minneapolis concentrates on the electronics, agri-business and medical products sectors, and includes seminars, speeches, visits, mail campaigns, and participation in trade fairs. For the several dozen current active investment enquiries, the post may provide background material, sectoral contacts or information on locations. Senior Trade Commissioner Peter W. Bélanger says that, "with so many players in the game, we must be careful not to duplicate efforts. Prospective investors have been very supportive of our efforts, and appreciate the level of confidentiality provided. We do not alert provincial governments or municipalities to specific leads unless consent has been given by the prospec-

tive investor. Companies do not rush into investment decisions, and it is vital that our assistance be perceived as helpful but unobtrusive."

NEW YORK

John Morand, Consul (Investment), says the aim of the New York office is simple: "One-stop service." The office will promote an investment in any way needed, from solving tariff problems to leasing buildings. "We've established a network of local, provincial and federal government contacts across Canada who will follow up information and match-making requests from U.S. firms." Investment leads handled through the consulate last year produced US\$509 million worth of new investment into Canada.

This includes the expansion of Champion International of Stamford, Connecticut's pulp-and-paper operation in Hinton, Alberta, which will increase production to 1200 tons daily from 600 tons.

Eastman Kodak, Rochester, New York, will construct a manufacturing facility in Toronto to produce up to 100 million pounds annually of the plastic product PET. Says Vice-President, Eastman Chemicals Division, R. Wiley Bourne, "The new facility confirms our commitment to the Canadian marketplace."

Frank B. Hall & Co. Overseas, Inc., New York, is establishing insurance offices across Canada. President R. N. Lamprecht says "The Consulate's help was invaluable. The information on the free trade agreement, the insurance market and the entire Canadian economy enabled me to put together an extremely professional report on Canada which was the key to selling our Canadian investment plan."

Robert W. Crane, Vice-president, Finance, I-Stat Corporation, Dayton, New Jersey, remembers that "we were looking for a new facility for our company when we located Siltronics in Ottawa. It was in receivership, and we were able to acquire it. That part was just businessmen eyeball-to-eyeball in hard negotiations. But doing business in Canada was not like doing business in Pennsylvania. . . . We had no idea of the amount of paperwork we would have to



The Chicago Consulate's investment promotion information booth.

do and the amount of information we would need. That was where Investment Canada came in. If it hadn't been for the help of the people at the Agency, I don't know if we would have been able to go through with this. Investment Canada deserves a pat on the back. The New York consulate also helped us when there were problems with immigration."

SAN FRANCISCO

In June 1988, Lanpar, Canada's leading DEC-compatible video terminal manufacturer, announced a technology-licensing agreement with Everex Systems, Fremont, California to make and market Lanpar video display terminals. Lanpar will use a portion of the revenues generated for continued research and development, and Everex will help the smaller company with world-wide cost reductions and components purchasing.

Senior Trade Commissioner Paul D. Donohue says that "often Canadian firms have state-of-the-art technology but lack the channel of distribution for effective entry into the U.S. market. As well, the smaller size of the Canadian market makes it difficult to purchase components in volumes large enough to be competitive. Lanpar is a case in point. Lanpar has undertaken extensive R&D programs in the last two and a half years and Everex is a strategic partner which can take the result to the world market."

MIPS, a rapidly growing firm which designs and manufactures microprocessors for Reduced Instruction Set Computers (RISC), recently opened an office in Canada. Lanpar and MIPS are two examples of investment development as a result of active promotion by the consulate of joint ventures and partnerships. ➤

SEATTLE

In the Pacific Northwest, investment prospecting takes the form of targeted presentations, visits and mailings. Senior Trade Commissioner A.S. Poole says: "The benefit of these activities has generally come from an enhanced awareness of the role of this office, or the planting of a seed for the future." For example, following a recent mail campaign two companies contacted the post to advise it that labour or taxation problems would necessitate the closure of Canadian operations. "Our intervention subsequently reversed the course of action."

In recent investments, Hecla Mining Company of Canada (Hecla Mining Company, Coeur d'Alene, Idaho) has entered into a joint venture agreement with Highwood Resources of Vancouver to explore development of a mineral property in Thor Lake, Northwest Territories. Maverick Microsystem International, Mukilteo, Washington, has sales offices in Canada and is considering establishing manufacturing facilities. J. E. Findley, CEO, says "We're looking at Canada as a stepping off point for the U.K., Europe, Australia, India — a way to avoid the excessive duties we pay if we ship from the U.S. However, with the new free trade agreement, we don't know if this will still be a viable solution. We're still collecting data." The consulate has been a focal point for their investigations: "They've been good friends, one of the best."

Artist's rendition of the planned North Shore Studios in Vancouver.

WASHINGTON

Brian Oak, Commercial Counsellor, notes that the post is in its first year of investment prospecting and, to date, most investment development has consisted of tracking enquiries and investment possibilities. Enquiries in the last year have come, typically, from small to medium-sized companies in services or light industry. "Among large companies," says Oak, "the impending free trade agreement has been a definite motivational force in investment strategies north of the border. The same has not been true for smaller companies." He says the post is "now geared up" and an expanded program of investment development activity will be implemented in the new year. 🍁

— by Susan McMaster, Investment Canada

For further information, contact Canadian Consulates General and The Canadian Embassy. (Note: several officers have changed postings since the above interviews were conducted in July 1988.)

A. M. Turner, Assistant Trade Commissioner
Suite 400, South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
(404)577-6810

Bernard Giroux, Senior Trade Commissioner
3 Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
(617)262-3760

George Musgrove, Senior Trade Commissioner
1 Marine Midland Center, Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
(716)852-1247

George Phillips, Trade Commissioner
310 South Michigan Avenue, Suite 1200
Chicago, Illinois 60604-4295
(312)427-1031

Greg Bates, Trade Commissioner
55 Public Square, Suite 1008
Cleveland, Ohio 44113-1983
(216)771-0150

James Solvedt, Senior Trade Commissioner
St. Paul Place, Suite 1700
750 North St. Paul Street
Dallas, Texas 75201
(214)922-9806

Paul Robertson, Commercial Officer
660 Renaissance Center, Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
(313)567-2340

Lorne Dyke, Consul (Investment)
300 South Grand Avenue, 10th floor
Los Angeles, California 90071
(213)687-7432

Peter W. Bélanger, Senior Trade Commissioner
701 Fourth Avenue South, Suite 900
Minneapolis, Minnesota 55415
(612)333-4641

John Morand, Consul (Investment)
1251 Avenue of the Americas, 16th floor
New York, New York 10020-1175
(212)586-2400

Paul D. Donohue, Senior Trade Commissioner
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
(415)495-6021

Paul C. Hubbard, Senior Trade Commissioner
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
(206)443-1777

Brian Oak, Counsellor (Commercial)
Canadian Embassy, Trade Section
2450 Massachusetts Avenue N. W.
Washington, D. C. 20008
(202)483-5505

■ The Canadian Edge Price for Software

In the last issue of *Investing In Canada*, the price for the electronic version of *The Canadian Edge* (Ottawa: Investment Canada, 1988), consisting of IBM P.C. compatible software and an instruction manual, should have read \$90 in Canada and \$108 in other countries (plus a small handling charge). Our apologies for any inconvenience this may have caused. 🍁



HIGH-TECH INNOVATION

Is Small Smarter?

(cont. from p. 1)

had no management training or experience, either themselves or on their management team. Corporate entrepreneurs were as likely to come from management backgrounds as from technical, or had people on their team with those skills.

A list of 33 obstacles to innovation success was used to compare innovation within large and small firms. The corporate innovators and the independent entrepreneurs surveyed ranked these obstacles in order of importance. The following table shows their rankings, determined by the number of respondents who felt an obstacle was an important problem in their company.

A low difference in ranking (either plus or minus) indicated that corporate entrepreneurs and independent entrepreneurs ranked an obstacle of about the same importance, while a large difference meant one ranked it much higher than the other. A negative difference meant the independent entrepreneurs considered the obstacle as more important.

Both groups considered imperfect market analysis as very important, and independent entrepreneurs ranked five of the criteria in category 1, *Misreading of the Market*, as the most important obstacles in their innovation process. In other words, though both groups had problems in marketing their innovations, these were more critical for the independents, possibly because of their lack of business training and experience. They were insufficiently prepared to market their products compared to large corporations. However, large companies also viewed evaluating the market for the innovation as the chief obstacle in marketing their new items.

Both respondents ranked "Underestimation of customer's risk in supporting venture" relatively low, last of all 33 factors for the large companies. Independent entrepreneurs cited this factor only in terms of a potential risk that their firm might disappear and that customers therefore viewed them as risky suppliers of products and services compared to well established firms.

Category 2, *Corporate Support*, was not representative of the situation for the independent entrepreneurs. Their firms were usually one-product companies with a relatively small staff, and with everyone a member of the same team. Issues like commitment to the venture and fit with corporate strategy were not of

great concern, since all members were already fully committed or they wouldn't have been there. Large corporation respondents ranked "Lack of entrepreneurial talents in company" as the second most important obstacle to innovation within their companies, while it was of little concern to independent entrepreneurs. This issue showed the sharpest difference in relative ranking.

Issues in category 3, *Unrealistic Corporate Expectations*, did not much concern the independent entrepreneurs, who

did not see their ventures as being unusually risky or as having major faults. For them, corporate cost allocation was not the problem, but rather the high cost of development in general.

Inadequate Planning, category 4, was not considered critical by either group, except for "Underestimation of funds needed". Both groups raising funds within the organization felt costs tended to spiral, and that foreseeing them was very difficult and a serious obstacle to innovation. ➤

OBSTACLES TO INNOVATION

	Rank 1 by Corporate Entrepreneurs	Rank 2 by Independent Entrepreneurs	Rank 1 minus Rank 2
CATEGORY 1 – MISREADING OF THE MARKET			
Imperfect market analysis	1	1	0
Underestimation of:			
competition	20	2	18
selling effort needed initially	29	4	25
customer's risk in supporting venture	33	29	4
barriers to entry to market	21	3	18
Unexpected customer education and training requirements	32	5	27
CATEGORY 2 – CORPORATE SUPPORT			
Lack of:			
real commitment to the venture	13	33	-20
clear mission for new unit	23	31	-8
entrepreneurial talents in company	2	32	-30
fit with corporate strategy	6	30	-24
Competition for resources inside company	9	14	-5
CATEGORY 3 – UNREALISTIC CORPORATE EXPECTATIONS			
Impatience in company to get results	12	19	-7
Unrealistic payback criteria	19	13	6
Overcontrol by corporate level	28	28	0
Excessive corporate cost allocations	25	18	7
Underestimation of riskiness of venture	14	17	-3
Refusal to acknowledge weakness	7	20	-13
CATEGORY 4 – INADEQUATE PLANNING			
Poor cost estimation	15	11	4
Underestimation of funds needed	3	6	-3
Unanticipated regulation problems	31	20	11
Lack of contingency plans	24	12	12
No clear definition of failure	17	29	-12
CATEGORY 5 – OPERATIONAL DIFFICULTIES			
Debugging time underestimated	4	7	-3
Quality control maintenance	18	9	9
Disruption of on-going operations	26	15	11
Incorporation of new unit into on-going operations	30	21	9
Venture incurred excess fixed cost	11	8	3
CATEGORY 6 – PEOPLE PROBLEMS			
Unwillingness to:			
consider alternative approaches	8	22	-14
bring needed skills on board	10	16	-6
kill an idea	5	24	-19
Innovation envy or sabotage effect	22	23	-1
Defense of turf	16	25	-9
Bandwagon effect	27	26	1

Operational Difficulties, category 5, was about equally important to both groups and of moderate importance in the innovation process.

Category 6, *People Problems*, was ranked much higher in importance by large corporations than independent entrepreneurs, because many of these issues simply did not exist within small entrepreneurial firms with few employees, all concentrating on the same objective. Large firms experienced more internal competition for funds, resources and people.

In general, big corporations seemed to have problems with finding and encouraging entrepreneurs, gaining corporate support for innovations, and internal competition, while independent entrepreneurs had difficulty with market assessment, operations, and financing.

Currently, large firms tend to frustrate and alienate their own entrepreneurs and innovators, causing them to leave and create their own independent spin-off businesses. The independents then encounter many of the obstacles described here, since the corporations they left are better equipped to handle certain aspects of the innovation process. At the same time, the corporations lose their innovators.

How can these problems be resolved? One possibility is for more joint ventures and sharing of the innovation process between large and small firms. Both groups are guilty of developing innovations based on the technology available rather than on market need, but independent entrepreneurs are especially culpable. Large companies are better

equipped to assess these needs through their marketing divisions.

Once a need for an innovation has been assessed by such a company, it should screen small independent entrepreneurial firms which have the specialized personnel to develop that innovation. When the two companies have reached an agreement for joint development, the independents can concentrate on organizing the innovation group and developing the concept on a technical level, while corporate people concentrate on the managerial aspects, such as raising financing for the venture, and planning and implementing the global strategy for manufacturing and marketing the product.

More partnerships of this kind are starting to occur. Although entrepreneurs continue to be frustrated in large companies and leave to start their own, the large companies are increasingly offering to fund part of the new ventures and receive an ownership stake in return. Usually the offer is too good to refuse. The question of course is how large the stake is. There can be problems, for example, if an entrepreneur wants to make quick autonomous decisions without needing the large corporation's approval and without being bogged down in a bureaucratic structure. It is usually best for the large corporation to hold a minority interest so that Board approval is not required for the entrepreneur to act.

Another option is for a company to help independent entrepreneurs who have new ideas to develop them, rather than to initiate innovation within the

large corporation. 3M is an example of a company which does this in a formal way.

In conclusion, independent entrepreneurial firms tend to suffer from lack of general management skills, especially in marketing, finance and manufacturing. Corporate entrepreneurs more often have problems defending their ideas to management within the corporation, obtaining funding and other resources within the firm and finding a corporate mentor to assist in such areas as fighting political battles, providing rewards and incentives for team members, and creating the right overall environment for innovation within the corporation. Through joint ventures, both corporate and independent innovators can solve problems and gain needed skills. 🍁

— prepared by Réjean Lemieux,
Investment Canada

Complete proceedings of the conference are available from C.C.E.S., Events Management, 4 Cataraqui Street, Suite 209, Kingston, Ontario, Canada K7K 1Z7, FAX (613) 545-0806.

Investment Opportunity

Data Bases Survey

Investment Canada is currently in the process of surveying investment opportunity data bases in Canada, and will feature a summary of its findings in an upcoming issue of *Investing in Canada*.

Investment opportunity data bases are computerized information systems made available to investors looking for investment opportunities and entrepreneurs who wish to find business people interested in investing capital in new, expanding or well-established businesses. Such data bases aid potential investment partners in making a match that benefits both parties.

The Agency is interested in obtaining further information about existing investment data bases from the operators and users of these systems. Your input would be greatly appreciated. Please send information to: Tammy Davies, Investment Canada, Investor Services, 235 Queen Street, 5th Floor West, P.O. Box 2800, Postal Station "D", Ottawa, Ontario, Canada, K1P 6A5, tel. (613) 995-7231. 🍁

1988 International Business and Investment Exposition

The "1988 International Business and Investment Exposition" in Vancouver, B.C., from November 22 to 24, 1988, is expected to attract over 15,000 visitors, mainly from western Canada and the U.S. "Participation from the U.S. is simply mushrooming," according to organizer John Pavlovich. "Five states and 50 companies are exhibiting to date," (as of August — ed.). Themes to be explored through 11 panel discussions and a symposium led by *The Financial Post* are Canada-U.S. free trade, opportunities in high-tech and opportunities in resource

industries — "the western Canadian economy in a nutshell," says Pavlovich.

The Exposition is aimed at U.S., Canadian and Pacific Rim companies interested in new markets and investment, business immigration, joint ventures and technology transfers in western Canada. For more information, contact: Pacific Forums Inc., Box 39, Suite 280, 815 West Hastings Street, Vancouver, B.C., Canada V6C 1B4, tel. (604) 669-3818. 🍁

Investing In Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada by both Canadians and non-Canadians that contributes to economic growth and employment opportunities, and that is of net benefit to Canada. Opinions expressed in Investing In Canada are not necessarily those of the Agency. Copyright on published material remains with Investment Canada and the authors of each piece. Letters of response or analysis are welcome, and may be published in future issues subject to the writer's consent. Inquiries, correspondence and subscription requests should be directed to The Editor, Investing In Canada, 235 Queen Street, 5th Floor West, Ottawa, Ontario K1P 6A5, tel. (613) 995-9630.

INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Grandes sociétés vs petites ?

(suite de la p. 1)

la gestion que du domaine technique ou peuvent au moins compter sur une équipe qui possède les compétences nécessaires.

M. Knight utilise une liste de 33 obstacles qui nuisent à l'innovation pour comparer les grandes et les petites entreprises. Le tableau ci-contre indique le classement obtenu, en fonction du nombre de répondants et selon l'importance qu'ils accordent aux obstacles.

Une faible différence entre les résultats obtenus (négative ou positive) indique que les deux groupes attachent plus ou moins la même importance à un obstacle, tandis qu'une différence marquée signifie qu'un groupe accorde beaucoup plus d'importance à un même obstacle que l'autre groupe. La différence est négative lorsque, pour les entrepreneurs indépendants, l'obstacle est plus important.

Les deux groupes estiment qu'une étude de marché incomplète constitue un obstacle de taille; les entrepreneurs indépendants rangent cinq des critères de la catégorie 1, *Mauvaise interprétation du marché*, parmi les obstacles les plus importants au processus d'innovation. Même si les deux groupes éprouvent des difficultés au chapitre de la mise en marché de leurs innovations, cet aspect revêt plus d'importance pour les indépendants, à cause de leur manque de formation et d'expérience dans le domaine des affaires. Ces derniers sont mal préparés à commercialiser leurs produits par rapport aux grandes sociétés. Pour les grandes firmes, une mauvaise étude du marché est le principal obstacle à la commercialisation.

Les deux groupes de répondants classent en dernier la "Sous-estimation du risque du consommateur à l'appui d'une initiative". Les grandes sociétés classent ce facteur au dernier rang des 33 obstacles. Les entrepreneurs indépendants citent ce facteur parce qu'aux yeux des consommateurs, leur société a un avenir incertain et constitue un fournisseur moins sûr que les sociétés bien établies.

Les obstacles de la deuxième catégorie, *Soutien de la société*, ne touchent pas les entrepreneurs indépendants. Leur entreprise ne fabrique que habituellement qu'un seul produit, leur personnel est réduit, et tous font partie d'une même équipe. Des questions comme l'engagement à l'égard d'un projet et l'intégration à la stratégie de la société ne les préoccupent guère, car

OBSTACLES À L'INNOVATION

1^{er} rang
Grandes sociétés

2^e rang
Entrepreneurs indépendants

3^e rang
Moins

CATÉGORIE 1 — MAUVAISE INTERPRÉTATION DU MARCHÉ

Sous-estimation : Analyse imparfaite du marché

de la concurrence
de l'effort de vente nécessaire au départ du risque du consommateur à l'appui de l'initiative

CATÉGORIE 2 — APPUI DE LA SOCIÉTÉ

Absence :

d'engagement réel à l'égard de l'initiative
de mandat clair pour le nouveau service
de talents d'entrepreneur dans la société
Luites internes pour obtenir des ressources
Non-insertion dans la stratégie de la société

CATÉGORIE 3 — ASPIRATIONS PEU RÉALISTES DE LA SOCIÉTÉ

Impatience de la société touchant l'obtention de résultats

Critères de rendement peu réalistes

Contrôle excessif de la société

Répartition des coûts disproportionnée

Sous-estimation des risques de l'initiative

CATÉGORIE 4 — PLANIFICATION INSUFFISANTE

Piètre estimation des coûts

Sous-estimation des fonds nécessaires

Problèmes de réglementation imprévus

Absence de plans en cas d'imprévu

Aucune définition claire de l'échec

CATÉGORIE 5 — DIFFICULTÉS OPÉRATIONNELLES

Sous-estimation du temps de rodage

Contrôle de la qualité

Perturbation des activités courantes

Intégration de la nouvelle unité dans l'exploitation courante

Projet alourdi par des frais généraux excessifs

CATÉGORIE 6 — PROBLÈMES DE PERSONNEL

Refus :

d'envisager d'autres approches

de faire appel aux compétences nécessaires

Envie devant l'innovation ou syndrome du sabot

Défense de fait

Effet d'entraînement

Réticence à mettre fin à un projet

tous sont déjà engagés à fond. Les répondants des grandes sociétés classent au deuxième rang l'"Absence de compétences d'entrepreneurat dans leur organisation", tandis que ce facteur préoccupe peu les entrepreneurs indépendants. C'est ici que l'on constate la différence la plus marquée dans le classement relatif des obstacles.

Les obstacles de la catégorie 3, *Aspirations peu réalistes de la société*, n'inquiètent pas les entrepreneurs indépendants. Ceux-ci sous-estiment les coûts ont tendance à augmenter, et

risques de leurs projets ou n'y voient aucune lacune. De plus, ils estiment que la répartition des coûts dans la société ne pose pas de problème. Ils ne se soucient que du coût élevé de conception. Les deux groupes n'attribuent guère d'importance à la catégorie 4, *Planification insuffisante*, sauf en ce qui concerne la "Sous-estimation des fonds nécessaires". Les deux parties trouvent le financement nécessaire au sein de la société, cependant, ils estiment que les coûts ont tendance à augmenter, et

ajoute que le consulat a été la principale source d'information de la société : "Il a été l'un de nos meilleurs amis".

WASHINGTON

Brian Oak, conseiller commercial, fait remarquer que jusqu'à maintenant, la recherche d'investissements a surtout consisté à assurer le suivi de demandes de renseignements et des possibilités d'investissement. L'ambassade a reçu PME du secteur des services et de l'industrie légère.

M.Oak précise : "Parmi les grandes sociétés, l'imminent Accord de libre-échange constitue un facteur déterminant dans les stratégies d'investissement au nord de la frontière. On ne peut en dire autant des petites entreprises." L'ambassade est maintenant prête et un programme élargi de développement de l'investissement sera mis en oeuvre l'an prochain.

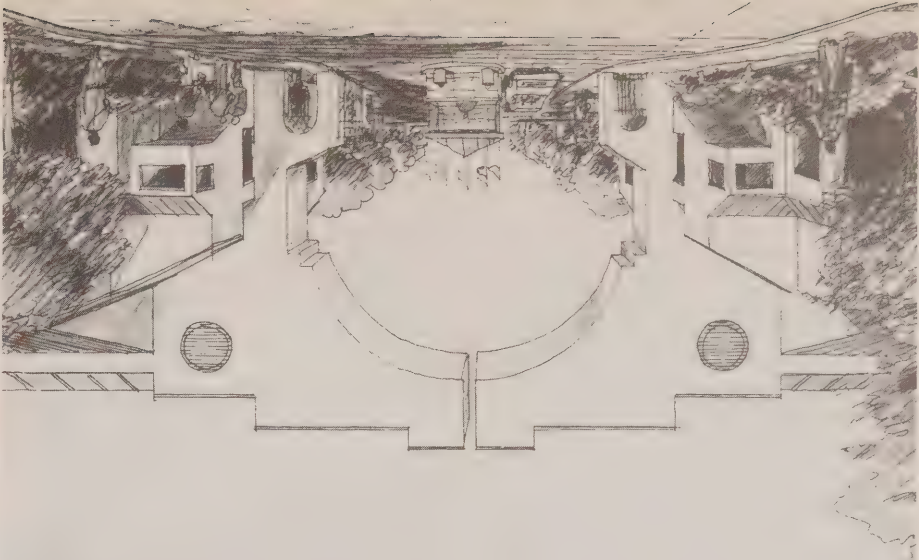
— Susan McMaster, Investissement Canada.

Dans la région nord-ouest du Pacifique, la recherche d'investissements prend la forme d'exposés présentés à des groupes cibles, de visites d'entreprises et de campagnes de publipostage. A.S. Poole, premier délégué commercial, déclare : "Ces activités contribuent à mieux faire connaître notre bureau ou constituent un premier pas susceptible de donner des résultats plus tard." Ainsi, des entreprises ont communiqué avec le consulat après la récente campagne postale pour le prévenir que des problèmes de main-d'oeuvre ou de fiscalité entraîneraient la fermeture d'installations au Canada. "Notre intervention a permis d'empêcher cette situation."

Parmi les investissements récents, on peut citer la formation d'une coentreprise par la Hecla Mining Company of Canada (Hecla Mining Company, Coeur d'Alene, Idaho) et la société Highwood Ressources de Vancouver afin de mettre en valeur une concession minière dans la région de Thor Lake, T.N.-O.

Maverick Microsystem International, de Mukilteo (Washington) envisage d'ouvrir une usine de fabrication au Canada. J.E. Findley, directeur général de Maerick, déclare : "Nous considérons le Canada comme une étape vers le Royaume-Uni, l'Europe, l'Australie et l'Inde, une façon de contourner les droits excessifs qu'il faut payer lorsque l'on exporte directement des États-Unis. Dans le cadre du nouvel Accord de libre-échange, nous ignorons si cette solution demeurera valable. Nous sommes encore en train de recueillir des renseignements." M. Findley

Croquis des studios North-Shore qui seront construits à Vancouver.



- George Musgrove, Senior Trade Commissioner
I Marine Midland Center, Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
(716) 852-1247
- Greg Bates, Trade Commissioner
55 Public Square, Suite 1008
Cleveland, Ohio 44113-1983
(216) 771-0150
- James Solvetti, Senior Trade Commissioner
St. Paul Place, Suite 1700
750 North St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-3281
(214) 922-9806
- Paul Robertson, Commercial Officer
600 Renaissance Center, Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
(313) 567-2340
- Lorne Dyke, Consul (Investment)
300 South Grand Avenue, 10th floor
Los Angeles, California 90071
(213) 687-7432
- Peter W. Belanger, Senior Trade Commissioner
701 Fourth Avenue South, Suite 900
Minneapolis, Minnesota 55415
(612) 333-4641
- John Morand, Consul (Investment)
1251 Avenue of the Americas, 16th floor
New York, New York 10020-1175
(212) 586-2400
- Paul D. Donohue, Trade Commissioner
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
(415) 495-6021
- Paul C. Hubbard, Senior Trade Commissioner
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
(206) 443-1777
- Brian Oak, Counselor (Commercial)
Canadian Embassy, Trade Section
2450, Massachusetts Avenue N.W.
Washington, D.C. 20008
(202) 483-5505

L'atout canadien : prix de la version informatisée

Veillez noter que le prix mentionné dans le dernier numéro d'Investir au Canada pour la version informatisée de L'atout canadien (Ottawa : Investissement Canada, 1988), constituée d'un logiciel compatible avec le PC IBM et d'un livret d'instructions, aurait dû se lire ainsi : 90 \$ au Canada et 108 \$ à l'étranger (plus de légers frais de manutention). Nous vous prions d'accepter nos excuses.

NEW YORK

Selon John Morand, consul (in-

vestissement),

l'objectif du bureau

de New York est

fort simple : "Offrir

un service complet

pour assurer le

suiti des projets du

début à la fin". Le

bureau prend tous

les moyens pour

promouvoir

l'investissement. Il

peut tout aussi bien

résoudre des

difficultés tantaires

que s'occuper de la

location

d'immeubles :

"Nous avons établi

à Chicago

un réseau de

personnes-ressources au sein des ad-

ministrations locales, provinciales et

fédérales partout au Canada; ces per-

sonnes donnent suite aux demandes

d'information et de services de jumelage

financier formulées par des sociétés

américaines".

Les demandes liées aux investisse-

ments auxquel les le consulat a répondu

l'an dernier ont engendré de nouveaux

investissements de 509 millions de \$ US

au Canada.

On peut citer l'agrandissement de

l'usine de pâtes et papiers de Champion

International de Stamford (Connecticut),

située à Hinton (Alberta); cet investisse-

ment portera la production actuelle de

l'usine de 600 à 1 200 tonnes par jour.

Pour sa part, Eastman Kodak, de

Rochester (New York), a annoncé

qu'elle projetait de construire une usine

de produits d'emballage à base de poly-

mères à Toronto. L'usine produira

jusqu'à 100 millions de livres par an de

plastique PET. Le vice-président de

Kodak chargé de la division des produits

chimiques de la société Eastman,

R. Wiley Boume, déclare : "Cette

nouvelle usine témoigne de notre enga-

gement sur le marché canadien." La

société Frank B. Hall & Co, Overseas

Inc., de New York, est en train d'établir

ses premiers bureaux d'assurance au

Canada. Le président, R. N. Lamprecht

déclare : "L'aide du consulat a été ines-

timable... L'information sur l'Accord de

libre-échange, le marché de l'assurance

et l'ensemble de l'économie canadienne

m'a aidé à présenter un rapport

extrêmement sérieux sur le Canada; ce

rapport a joué un rôle clé dans

l'acceptation de ce projet."

Robert W. Crane, vice-président des

finances de la I-Stat Corporation, de

Dayton (New Jersey), décrit la dernière

entreprise de sa société : "Nous étions à

Parmi les investissements récents, on peut citer l'établissement par la société Rockwell International de la compagnie Rockwell Ship Systems Canada, ainsi que la création par la société S.W.I. de la firme Palatine Enterprises, à Burnaby (C.-B.).

On peut citer en outre l'investisse-ment de la Cannel Studio de Californie qui a établi, à la fin de 1987, un studio de production en Colombie-Britannique. De plus, en juillet 1988, elle a formé une coentreprise avec la société canadienne Comweb Corporation en vue d'établir les studios North Shore à Vancouver-Nord (C.-B.). Ces studios, évalués à 20 millions de dollars, serviront à la production de films et d'émissions de télévision et seront dotés de sept plateaux d'enre-gistrement sonore ultra-modernes de plus de 100 000 pi".

Au chapitre de la conception d'instal-lations aéroportuaires, la Lockheed Air Terminal Inc. (Lockheed) de Californie et la société canadienne Huang & Danczkay Ltd. ont formé une coentre-prise qui assurera la conception, le finan-cement, la construction et l'exploitation d'une aéroport internationale vouée au transport des passagers; la première au Canada qui appartiendra au secteur privé. L'aéroport n° 3 de 381 millions de \$ CAN, à l'aéroport international Lester B. Pearson, est "notre plus important projet à ce jour", de dire le président de Lockheed, Viggo M. Butler.

MINNEAPOLIS

À Minneapolis, le développement de l'investissement vise surtout les secteurs de technologie de pointe en électro-nique, en agro-alimentaire et en produits médicaux.

Parmi les activités, on peut citer des colloques, des discours, des visites à des dirigeants d'entreprises, ainsi que des campagnes de publipostage et des foires commerciales. Le consulat peut également fournir des renseignements de base, des points de contact sectoriels, ou de l'information sur les emplacements concernant plusieurs investissements en cours.

Peter W. Bélanger, premier délégué commercial, explique que "Les inter-venants sont si nombreux que nous devons prendre garde au doublement des efforts. Les investisseurs éventuels ont appuyé de tout coeur nos efforts et savent apprécier la discrétion de nos ser-vices. Nous n'informons les provinces ou les municipalités de possibilités d'investissement précises qu'avec l'accord de l'investisseur en cause. Les sociétés ne prennent pas leurs décisions d'investissement avec précipitation, et il est essentiel que notre concours soit perçu comme utile mais discret."

SAN FRANCISCO

En juin 1988, la société Lanpar a annoncé la conclusion d'un accord de licence de technologie avec Everex Sys-tems de Fremont, Californie, en vue de fabriquer et de commercialiser des écrans cathodiques fabriqués par Lanpar. Cette dernière consacrera une partie de ses revenus à la recherche et au développement tandis qu'Everex l'aidera à réduire ses frais et à acheter des composantes à l'échelle mondiale.

Le premier délégué commercial, Paul D. Donohue, déclare : "Il arrive souvent que des sociétés canadiennes aient une technologie de pointe mais ne disposent pas de canaux de distribution pour pénétrer efficacement le marché américain. De plus, le marché canadien étant plus réduit, les entreprises canadiennes ne peuvent acheter de com-posantes en quantités suffisamment gran-des pour être compétitives. Lanpar en est l'exemple type." Cette dernière a entrepris depuis deux ans et demi de vas-tes programmes de R-D. Grâce à son al-liance stratégique avec Everex, Lanpar pourra pénétrer le marché mondial.

La MIPS, un fabricant de microproces-seurs pour architecture à jeu d'instruc-tions réduit (RISC) a récemment ouvert un bureau au Canada. Lanpar et MIPS sont d'excellents exemples d'investisse-ments qui découlent des activités de promotion du consulat. ➤



Kiosque d'information sur la promotion de l'investissement du consulat de Chicago

4

Le consulat a reçu dernièrement un nombre croissant de demandes de renseignements. "L'Accord de libre-échange a suscité beaucoup d'intérêt auprès d'investisseurs éventuels qui "tâtent le terrain" en vue d'effectuer des investissements au Canada" ajoute M. Robertson. Parmi les investissements récents, on note l'établissement d'une usine de fabrication de mécanismes d'inclinaison de

BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS

L'investissement intérieur, un indicateur clé

LOS ANGELES
Jackson, Michigan.
sités d'automobiles, a St-Iomas, en
Ontario, par la société ITT Hancock, de

LOS ANGELES

Selon Lorne D.R. Dyke, consul (investissement), "L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a également suscité un regain d'intérêt pour le Canada, parmi les sociétés du sud-ouest, au moment où elles se demandent où, en Amérique du Nord, elles devraient s'implanter pour fabriquer avec le maximum de compétitivité et d'efficacité des produits pour le marché nord-américain." ▶

L'investissement intérieur est un indicateur important de la vitalité de notre économie. En ce moment, le monde des affaires déborde d'optimisme. Les projets d'investissement actuels sont de bon augure pour l'année qui vient.

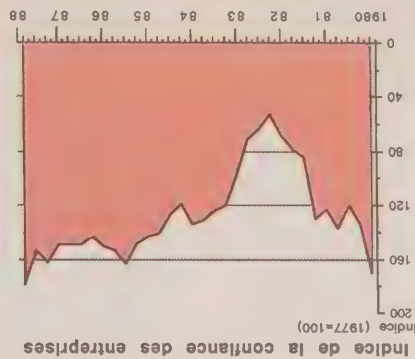
L'apport des investissements des entreprises, en installations, machines et matériel, au produit intérieur brut du Canada s'établit en ce moment à quelque 13 %. Ces investissements sont d'autant plus importants qu'ils constituent l'un des principaux facteurs de stimulation de notre croissance économique au cours des six dernières années.

Le rapport économique publié au milieu de 1988 par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) souligne que la vigueur de la croissance économique de notre pays est l'une des principales raisons qui expliquent la position du Canada au premier rang des principaux pays de l'OCDE.

Deux enquêtes réalisées le printemps dernier par le gouvernement fédéral (l'une par Statistique Canada et l'autre par le ministère de l'Expansion industrielle régionale [MEIR]) tendent à confirmer le point de vue de l'OCDE. Selon les conclusions des deux enquêtes, les dépenses intérieures d'investissement connaissent en ce moment une forte

Les recherches faites par un organisme privé conformément au tableau optimiste de l'investissement intérieur. Les résultats de l'enquête trimestrielle du Commerce Board du Canada, *Attitudes et intentions d'investissement* (1988), indiquent que l'indice de la confiance des entreprises du Con-

plus, sauf l'Ontario, où les dépenses prévues ne doivent augmenter que de 10,6 % (voir tableau 2). Cette dernière province n'en conserve pas moins la part du lion, soit le tiers de toutes les dépenses investies, toujours selon l'enquête du MEIR.



progrès, la-
quelle devrait se
poursuivre. Le bâti-
ment est l'un des
secteurs les plus
vigoureux depuis
plusieurs années,
mais il devrait y
avoir planonnement
en 1988 (voir
tableau I).

Les deux
enquêtes révèlent de
saines augmenta-
tions de
l'investissement
dans les secteurs

Les recherches faites par un organisme privé conformément au tableau optimiste de l'investissement intérieur. Les résultats de l'enquête trimestrielle du Commerce Board du Canada, *Attitudes et intentions d'investissement* (1988), indiquent que l'indice de la confiance des entreprises du Con-

plus, sauf l'Ontario, où les dépenses prévues ne doivent augmenter que de 10,6 % (voir tableau 2). Cette dernière province n'en conserve pas moins la part du lion, soit le tiers de toutes les dépenses investies, toujours selon l'enquête du MEIR.

des ressources naturelles – forêts, mines, pétrole et gaz – ainsi que dans la fabrication, les services publics et dans le secteur des finances, de l'assurance et de l'immobilier. Selon l'enquête du MBR, toutes les grandes régions du Canada devraient connaître une augmentation de l'investissement de quelque 30 % ou

Indicateur clé


	1984	1985	1986	1987	1988*
(milliards de \$)					
Agriculture, pêche	4,2	3,1	2,8	2,6	2,6
Exploitation forestière	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Mines, carrières					
Construction	9,7	10,9	7,7	8,7	8,6
Fabrication	9,1	11,5	14,2	15,0	18,4
Services publics	14,4	13,7	13,3	14,6	17,9
Commerce	2,4	2,5	2,6	2,7	3,0
Finances, assurances, immobilier	4,0	5,7	7,1	7,0	9,7
Services commerciaux	5,0	6,7	8,2	9,1	9,9
Institutions	2,8	3,1	3,5	3,7	3,6
Bâtiment	12,5	21,2	25,8	32,8	32,4
Total partiel	65,5	79,7	86,9	98,0	108,0
Administration publique	9,6	10,8	10,2	10,5	11,5
TOTAL	75,1	90,5	97,1	108,5	119,5

*Intentions au début de 1988.

Source : Statistique Canada, Investissements publics et privés au Canada, 1988.

DEPENSES EN CAPITAL* DE CERTAINES GRANDES SOCIÉTÉS EN 1987 ET PROJETS POUR 1988—PAR PROVINCE/REGION

PROVINCE/RÉGION	Dépenses réelles 1987	Dépenses projctées 1988	Pourcentage de variation 1988/1987
-----------------	-----------------------------	-------------------------------	--

terence Board est presque au niveau le plus élevé de son histoire. 

— J. William Galbraith, Investment Canada

100

Crafter Division de U.S. Shoe qui ouvre des magasins d'opticiens à Calgary et à Toronto et qui prévoit en ouvrir 15 au de Pittsburgh, qui a formé une coentreprise avec la Siegers Machining de Toronto en vue de produire des échangeurs thermiques.

DALLAS

Ann Charles, première déléguée commerciale, estime que les répercussions sur les perspectives d'investissement dans sa région découlent des changements qui ont transformé le secteur de l'énergie ces dernières années : "Les sociétés pétrolières et gazières ont été les plus durement touchées par la grave récession de 1986-1987, mais le pire est maintenant passé et celles qui ont survécu sont en bonne posture. Elles ne manquent pas de capitaux". Elle ajoute que le climat de l'investissement semble très bon actuellement aux yeux des investisseurs, sur les plans fiscaux et financiers, en partie grâce à l'Accord de libre-échange. "L'industrie de l'énergie a également suivi de très près l'évolution de la transaction Dome/Amoco. De plus,

La Dixon Automatic Tool Incorporated de Richmond, en Colombie-Britannique, MDI Mobile Data International Inc. de Richland, en Colombie-Britannique, a augmenté de 18 % par année. "Dixon est enthousiaste à l'égard des programmes de formation du gouvernement fédéral. L'aide du gouvernement nous a été précieuse. Nous avons eu beaucoup de succès avec les programmes de travail étudiant. Dans l'ensemble, nous sommes satisfaits de notre matériel et de notre société au Canada."

CLEVELAND

Larry Lederman, chef du consulat, déclare : "Presque toutes les sociétés auxquelles j'ai rendu visite au cours des derniers mois voient d'un oeil très favorable l'Accord de libre-échange. Plusieurs directeurs généraux m'ont dit avoir des projets d'expansion de leurs in-

Equipment, Raytheon, Textron, Data General, ont déjà des activités considérables au Canada. Le consulat concentre donc ses efforts sur les PME qui sont susceptibles de former des regroupements de recherche et de développement, de devenir actionnaires minoritaires et de conclure des accords de transferts de technologie. L'on prévoit organiser des séances d'information en biotechnologie et en informatique, en technologie logicielle et médicale.

BUFFALO

Des colloques ayant pour thème "Faire des affaires au Canada" ont servi selon Paul Desbiens, premier délégué commercial, "à transmettre le message". Ils ont suscité de nouveaux et de plus gros investissements comme ceux d'Ingram Software, de Greater Buffalo Press, de Niagara Paper, de Sonitrol (services de sécurité), de Zee Medical (unités mobiles de premiers soins), de Computer Task Group et de Marine Midland Bank. L'annonce de l'Accord de libre-échange a suscité un regain d'intérêt, a ajouté M. Desbiens.

Good Earth Organics Corporation (New York, Buffalo) a inauguré en septembre 1987 des installations d'exploitation de la tourbe à Point Escuminac (Nouveau-Brunswick). Le président de la société, Guenter H. Burkhardt, déclare : "L'aide que nous a fournie le consulat du Canada à Buffalo nous a été extrêmement précieuse afin de trouver ce gisement inestimable de mousse de sphagnum au Canada. Le consulat a également contribué à la réalisation du projet en nous aidant à obtenir une subvention de 400 000 \$ dans le cadre du Programme de développement industriel régional."

CHICAGO

Les foires et les colloques commerciaux ont toujours par un grand succès, selon le délégué commercial Ron Bollman. Parmi les investissements récents, on peut citer : la Zenith Electronics Corporation de Glenview (Illinois), qui a formé le printemps dernier une coentreprise avec Les Entreprises Videoway Ltée, du Québec (Groupe Vidéotron) afin de produire des terminaux de cablo-distribution mis au point par Videoway pour le nouveau réseau de cablodistribution et de télécommunications qui sera lancé au Canada et aux États-Unis — "le premier du genre au monde", selon Michel Dufresne, président de Videoway.

En juillet 1988, Motorola Canada Ltd. d'Illinois (Motorola Inc.), un fabricant de produits électroniques, a acquis la



Rody Salas, V.-P. et dir. général, Div. des ordinateurs industriels d'Allen-Bradley, Rockwell International (à droite), et Larry Lederman, du consulat du Canada à Cleveland, devant l'Advisor II conçu et fabriqué au Canada.

le cas d'Hibernia suscite toujours beaucoup d'intérêt. Il faut mentionner outre la tenue de quatre grands colloques sur l'Accord de libre-échange, des visites à des dirigeants d'entreprises, et une campagne de publipostage visant le secteur de l'électronique.

DÉTROIT

A Détroit, "capitale mondiale de l'automobile" déclare Paul Robertson, agent commercial, le consulat a par ailleurs dernier des colloques sur l'investissement à l'intention de l'industrie de la défen-

On peut citer, en outre, la récente coentreprise formée par Allen-Bradley (Rockwell International), qui commercialisera le Advisor 2, un ensemble logiciel d'instructions pour ordinateur graphique couleur en direct, produit par Dynaproc, de Vancouver. Parmi les autres investissements, cette année, on peut mentionner Centimark Corporation, de Pittsburgh, qui a ouvert un bureau d'installation de matériaux de toiture, à Etobicoke; Burton Rubber, de Burton (Ohio), qui a implanté une usine de fabrication de composés à base de caoutchouc, à Tillsonburg (Ontario); Hilltop Research, de Cincinnati, qui possède des installations d'essai de savons et lotions en environnement froid à Winnipeg; et Manitex, la Lens

général. pointé et du secteur de la fabrication en

des brevets et les accords de licence, actualiser les dispositions législatives sur la concurrence et réduire le déficit. Ces mesures, jointes à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ont un effet très positif sur le climat économique. Le ministère des Finances du Canada s'attend à ce que l'accord accroisse les investissements au Canada de 4 % d'ici 1993.

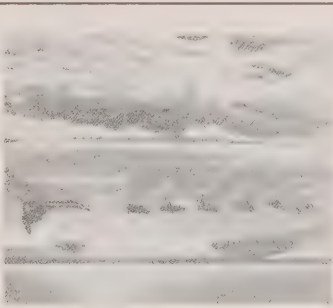
La vigueur de l'économie canadienne, parmi les principales économies de marché du monde, explique également l'intérêt des investisseurs. Le PIB réel du Canada a augmenté à un rythme annuel composé de 4,4 % entre 1983-1987, alors que le PIB ne s'est accru que de 3,9 % aux États-Unis. Pendant 14 des 18 dernières années, le taux de croissance de l'économie canadienne a été supérieur à celui des États-Unis.

Le Canada offre aux investisseurs américains plusieurs avantages sur le plan des coûts. Ainsi, la main-d'œuvre coûte moins cher au Canada. Selon une étude réalisée en 1986 par la Commission urbaine de Montréal, le coût industriel de l'électricité, au Canada, est inférieur à celui exigé dans 14 grands centres mondiaux. Elle coûte deux fois plus cher à Chicago qu'à New York. Les grandes banques canadiennes comptent parmi les plus importantes du monde. En Amérique du Nord, la Bourse de Toronto vient au deuxième et au quatrième rangs respectivement au chapitre du volume et de la valeur des transactions.

De plus, le Canada est doté d'un réseau de transport étendu, d'un réseau de télécommunications hautement performant et offre un climat politique stable. Il constitue un marché de plus de 25 millions de consommateurs, le septième du monde en importance. Plus de 151 millions de personnes habitent à un jour de route par camion de la frontière canado-américaine; en outre, un bassin supplémentaire de 60 millions de personnes vit à deux jours de route par camion de la frontière. Les marchés américain et canadien constituent un marché global de 266 millions de consommateurs.

De nos jours, une concurrence acharnée s'exerce dans le monde des affaires; on se bat pour la production, la concurrence que caractérisent une orientation vers un marché mondial et une logistique. Les nouveaux investissements

Be honest. Isn't this how you picture Canada's transportation system?



Extrait de la campagne du consulat d'Atlanta dans les médias imprimés.

faibles extérieures à l'étranger, et, notamment, dans les consulats et l'ambassade du Canada dans les grands centres des États-Unis (voir page 6). Ces agents offrent toute une gamme de services d'information aux investisseurs éventuels. Ils organisent des activités de développement de l'investissement comme des colloques, des kiosques d'information dans les foires commerciales, des campagnes de marketing, et des missions de gens d'affaires intéressés à venir au Canada. L'élément le plus important de l'activité de développement de l'investissement n'en reste pas moins les milliers de contacts personnels que ces agents établissent quotidiennement, et dont ils assurent le suivi annuel, avec des sociétés et des particuliers aux États-Unis, afin de découvrir des investisseurs et de répondre à leurs questions sur la façon de faire des affaires au Canada. Les perspectives d'investissement sérieuses sont signalées aux organismes régionaux, municipaux, provinciaux et fédéraux qui sont les plus susceptibles d'acquiescer les investissements.

Faits saillants

Le résumé ci-dessous donne un aperçu des activités menées par les consulats généraux du Canada aux États-Unis et l'ambassade de Washington, avec l'aide d'Investissement Canada.

ATLANTA

Au cours de l'année dernière, le consulat d'Atlanta a mené une campagne publicitaire fructueuse qui reprenait les mythes répandus dans le sud, où le Canada a la réputation, selon le délégué commercial adjoint, Audrey Turner, d'être "le pays des neiges éternelles." Les annonces, qui visaient les PME du sud-est des États-Unis, ont aidé le consulat à décélérer plus d'une centaine de possibilités d'investissement.

En mai, le consulat a parrainé, à Biloxi (Mississippi), un colloque sur les possibilités qu'offrent les techniques de l'océan, colloque appuyé par le laboratoire national de technologie spatiale de la NASA. On a pu décélérer ainsi plusieurs nouvelles possibilités d'investissement et de coopération entre le Canada et les États-Unis. Le consulat a également pris part à la réunion annuelle et à la foire commerciale de l'American Society for Microbiology à Miami Beach (Floride). Cette foire internationale a attiré 13 000 gens d'affaires, et elle a permis d'établir des contacts avec plusieurs centaines d'investisseurs éventuels. Au cours de sa participation à l'International Woodworking Machinery and Furniture Supply Fair (IWF '88), le consulat a également décelé plusieurs possibilités d'investissement prometteuses. On prévoit organiser en Floride un colloque sur les investissements avec l'Europe et en technologie de pointe.

BOSTON

Bernard Giroux, premier délégué commercial, explique : "Les grandes sociétés de fabrication dont le siège social est en Nouvelle-Angleterre, comme Digital

L'INVESTISSEMENT AU CANADA — PLEINS FEUX SUR LES ÉTATS-UNIS

Le Canada et les États-Unis sont liés par l'histoire, la géographie et l'économie. Ils sont l'un pour l'autre le partenaire le plus important en matière de commerce et d'investissement. Le présent numéro met l'accent sur les investissements récents effectués par les entreprises américaines au Canada.

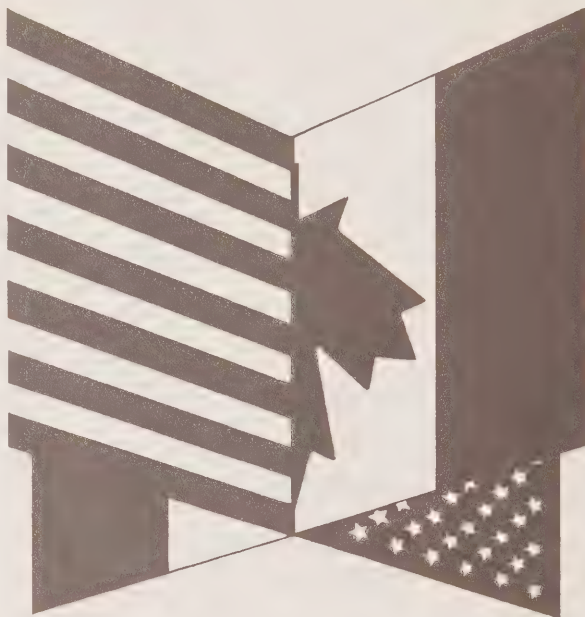
Les investissements directs et les placements de portefeuille dans les deux sens dépassent \$ CAN. En 1987, les investissements directs américains au Canada comptaient pour les deux tiers du total des investissements directs étrangers (IDE) au pays. À la fin de 1987, la valeur cumulative des investissements directs américains au Canada atteignait 75 milliards de \$ CAN, soit les trois quarts de tous les IDE au Canada, évalués à 103 milliards de \$ CAN. Quelques 3 500 sociétés américaines ont des filiales au Canada, la plus importante concentration de filiales américaines de tous les pays du monde.

D'autre part, des 9,3 milliards de \$ CAN en flux d'investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) en 1987, les deux tiers ont été investis aux États-Unis. En 1987, le stock total des IDCE atteignait 60 milliards, dont 43 milliards, soit 72 %, étaient investis aux États-Unis.

Pour les Américains, il a toujours été avantageux de faire des affaires au Canada. En 1987, les bénéfices après impôt des sociétés constituaient 10,1 % du produit intérieur brut (PIB), par rapport à 6,5 % en 1983. Pendant la même période, ces bénéfices ont diminué aux États-Unis, passant de 4,6 à 4,2 %.

Les investissements canadiens au pays (voir page 4) et les IDE au Canada ont affiché un fort taux de croissance en 1987. On a assisté à une spectaculaire augmentation de l'apport brut des IDE: de 8,4 milliards en 1986 à 10,2 milliards en 1987. Ces fortes dépenses d'investissement témoignent de la confiance du milieu des affaires étranger à l'égard de la vigueur de l'économie canadienne.

Cela s'explique par une combinaison de divers facteurs: politique économique, évolution récente de l'économie, avantages à long terme du Canada. Sur le plan de la politique, le gouvernement canadien a pris des mesures pour encourager l'investissement, déréglémenter certains secteurs, réformer la fiscalité, améliorer la protection



DANS CE NUMÉRO

Baromètre des investissements

Intentions pour 1988 — p. 4

Base de données sur les occasions

d'investissement

Rappel: information — p. 8

Exposition internationale de 1988 sur les affaires et les investissements

"Le cœur de l'économie de l'Ouest" — p. 8

► p. 7

Les entrepreneurs indépendants ont une formation technique en génie, mais n'ont ni formation ni expérience en gestion, pas plus que n'en ont leurs cadres. Par contre, les entrepreneurs des grandes sociétés sont issus aussi bien du milieu de

type à la production en série. ment et le processus de transition du projet, l'étude de marché, le financement, pas plus que n'en ont leurs cadres. Par contre, les entrepreneurs des grandes sociétés sont issus aussi bien du milieu de

La recherche-développement est-elle plus efficace dans les petites entreprises ou dans les grandes? Pourraient-elles conjuguer leurs efforts?

M. Knight compare 124 entreprises indépendantes de haute technologie, et 112 grandes sociétés, parmi les 500 premières au Canada, spécialisées dans la conception d'innovations technologiques. Il examine les problèmes auxquels se heurtent les deux types d'innovateurs sur les plans technique et administratif, et souligne les différences d'approche concernant l'étude de marché, le financement et le processus de transition du projet, l'étude de marché, le financement

INNOVATION

TECHNOLOGIQUE

Grandes sociétés vs

petites?

CAI
TI 100
- I 51

INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 2, No. 3 — Winter 1988



TECH-TRANSFER

VACCINES: A CASE IN POINT

The following article was prepared by Suzanne Amos, Consultant, for OEB International of Toronto, and describes some of the technology transfer programs for production of vaccines and antitoxins carried out by Connaught Laboratories in the developing world.

In 1974 the World Health Organization (WHO) made a commitment to immunize all children in the world by 1990 against the six major infectious diseases: diphtheria, tetanus, whooping cough, polio, measles and tuberculosis — an extraordinary and far-reaching undertaking.



Rabies vaccine production facility (Islamabad, Pakistan).

To do this, WHO developed The Expanded Programme on Immunization (EPI), a plan which relies on the vaccines and technology provided by commercial biological producers such as Connaught Laboratories.

Through its program of technology transfer, or tech-transfer as it is known, Connaught provides the governments of developing nations with its vaccine product and manufacturing expertise by establishing modern vaccine manufacturing facilities in those countries. One example is the building of a polio and measles vaccine production laboratory in Pakistan. The construction of the plant was facilitated through EPI.

Connaught was a reasonable choice for EPI. Since 1914, the firm has played a leading role in the development and large scale production of effective biological products for public health needs. It is one of the Western world's largest producers of vaccines. ➤

INVESTMENT OPPORTUNITY DATA BASES

A Valuable Tool for

Investors and Entrepreneurs

This article focusses on investment opportunity data bases which are available to investors and entrepreneurs actively seeking financial opportunities. In a coming issue, Investing in Canada will feature an article on investment opportunities listings which are more general, are not necessarily computerized, and offer minimal or no direct matchmaking services. These articles are partly based on data sent in by readers; you are invited to send information for the second article in the series to The Editor (see page 8).

Investment opportunity data bases are information systems made available to investors looking for investment opportunities and entrepreneurs looking for business people interested in investing capital in new, expanding or well-established businesses.

➤ p. 3

INSIDE THIS ISSUE

Japanese Investment in Canada Biotech: Report of the BIDEK Mission — p. 5

Investment Canada's Advertising Wins Award — p. 5

Investment Barometer: Measures of confidence — p. 6

Publications of interest — p. 8

Reader Survey: Results — p. 8



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

A unique service offered by Connaught is sale of its proprietary technologies through the Technology Transfer Division.

Most of the projects involving Connaught are transfers of intermediate production technology. This means that Connaught provides the plant with the basic vaccine product in bulk, which is then further processed and packaged into vials for distribution. This type of arrangement can take up to four years to complete, from the signing of the contract to the time the plant becomes operational. Such arrangements also involve a commitment by Connaught to keep supplying the plant with bulk vaccine.

Before starting a project under the EPI, Connaught staff conduct a feasibility study to assess the existing facilities, if any, and to determine the expenditure required. Then they design the physical plant and outfit it with equipment suitable for the local environment, making sure the facilities meet WHO standards. Connaught ensures the local staff is properly trained in equipment and plant operation and maintenance so that, after the company's obligations to transfer the technology have ceased, they are satisfied the plant will continue to operate according to WHO guidelines. The most important aspect of the project is the transfer, from Connaught to the receiving nation, of the technology to manufacture vaccines. Once

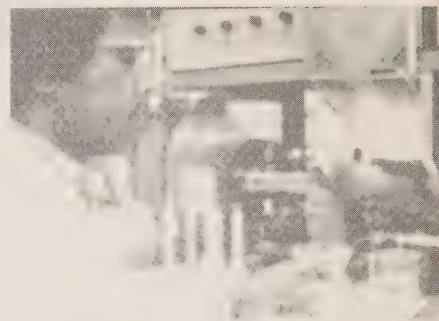
the plant has been built, staff receive in-depth training in internationally accepted "good manufacturing practices" to enable them to produce the necessary vaccines to take part in the EPI program.

Connaught also carries out duplicate quality control testing in Canada to ascertain that the products produced in the new plant are safe, and they put programs of preventive maintenance and quality assurance in place in the new facility so this testing can, in time, be done on-site.

Both Connaught and its clients want to eventually achieve the complete transfer of all basic technologies and capabilities to the developing countries.

From Connaught's viewpoint, if the EPI continues to be as successful as it is now, WHO, in conjunction with UNICEF, with companies like Connaught and with governments of both developed and developing nations, will in fact reach its goal of vaccinating all the children in the world in the foreseeable future. By 1986, WHO was able to declare that half of the world's children had already been immunized through EPI.

However, the immensity of this project as it nears completion could put serious constraints on the availability of vaccines at a time when large biological companies are already operating at, or near, full capacity. Other sources and ways of servicing the market are needed.



Research at the Connaught facilities in Toronto.

From the developing countries' viewpoint, local vaccine production leads to greater participation in immunization programs, new employment opportunities and increased export possibilities. It also provides third world countries with the capability of joining the ranks of developed nations by elevating their level of preventative health care.

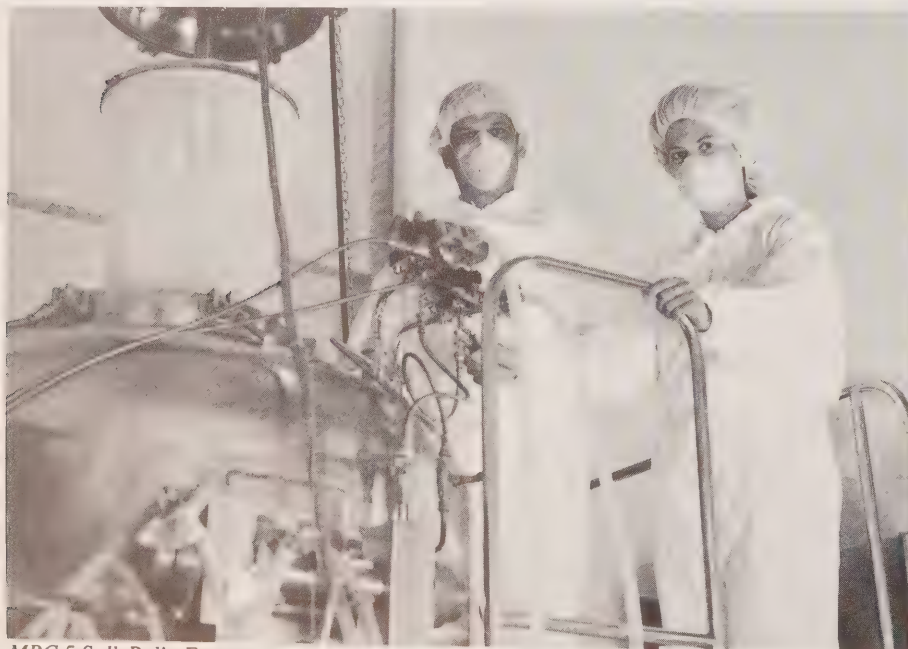
The growing demand for vaccines, coupled with the potentially uncertain supply situation, is creating a rapidly increasing tendency for developing nations to try to become self-sufficient in the production of vaccines. The transfer of basic technologies by companies like Connaught addresses this tendency by putting dedicated plants in the countries where the immunization demand exists. 🍀

THE CANADIAN EDGE

Some copies still available

The Canadian Edge, (Ottawa, Investment Canada, 1988), comprises almost 1000 pages of text and graphics on investment in Canada in relation to the business, political, geographic and social climates. The hardcopy edition is available in Canada for \$150 (\$180 elsewhere), with text updates for \$75 (\$90). The electronic edition (IBM PC compatible software and instruction manual) is \$90 (\$108). *Bonus* – the software version is free of charge, on request, to purchasers of the hardcopy version. (Handling and shipping charges: Order value \$25.01-\$75.00 — \$2.25; \$75.01-\$200 — \$4.50; over \$200 — 4% of total order value.)

Order from:
Canadian Government Publishing Centre
Ottawa, Canada
K1A 0S9
☎ (819) 997-2560. 🍀



MRC 5 Salk Polio Fermentor (1,000 litres).

INVESTMENT OPPORTUNITY DATA BASES

A Valuable Tool for Investors and Entrepreneurs

(cont. from p. 1)

Thanks to these data bases, investors and entrepreneurs seeking investment partners often end up making a match that benefits both parties.

Most of the time, the number of investors exceeds the number of entrepreneurs. In some cases, in fact, there are twice as many investors as entrepreneurs.



Canada Opportunities
Investment Network

"Research shows that small and emerging businesses, particularly in smaller centres, often have extreme difficulty finding sources of equity capital," says Bernard R. Wilson, president of COIN (Canada Opportunities Investment Network), a centralized computer system operated by the provincial Chambers of Commerce. Entrepreneurs looking for capital, and business people who want to invest in a given business, may register in the COIN network.

COIN services are currently available across Canada through a network of over 500 provincial Chambers of Commerce / Boards of Trade. Although the data base is accessible to anyone interested in using it, the system has not yet been advertised extensively across Canada. COIN became nation-wide in November 1988 with the cooperation of the federal and provincial governments.

COIN helps eliminate two negative tendencies among investors. First, to quote Jim Carnegie, Executive Director of the Ontario Chamber of Commerce and COIN, "There has long been, in investment in Canada, a gender-biased attitude from the point of view that it has been infinitely easier for a businessman to raise money than it has been for some of the female entrepreneurs." Secondly, adds Carnegie, "We have found there

has been a heavy geographic bias. In other words, it has been much simpler for someone in the Golden Horseshoe than for someone in Kapuskasing, for example, to find a business partner.

"COIN, because of its very nature, eliminates both gender and geographic bias because it's a confidential matching of criteria and interests. By the time you have gone to a first, second and third stage of the matching process, you probably have people who are fairly interested in sitting down and negotiating a deal, whether male or female or wherever they might be."

COIN is a confidential system. Entrepreneurs can thus seek capital with complete discretion, without causing concern among the public or the staff of their businesses. "One of the big difficulties we have is that both entrepreneurs and investors are very reluctant to let other people know what they are up to," he continues. "The confidentiality aspect, the convenience of the system (one has only to fill in a form), the speed of turnaround and matching process, have been commented on by many of the users as being highly successful."

Unlike some other systems, which charge a commission on successful matches, COIN collects only registration fees. Entrepreneurs pay \$150 a year; investors pay \$250. Matches involve an average investment of \$200,000 to \$300,000 in venture capital, but can range from \$5,000 to \$1 million.

COIN also enables entrepreneurs and investors to find suitable partners without requiring frequent travel or long trips. The time and money thus saved, Carnegie says, allow business people to consult lawyers and experts about the proposed agreement.

However, although the computerized matching system is very fast, some users of COIN, according to Carnegie, feel they do not get the information they want quickly enough. This is because COIN delivers the requested data mainly through the mail, sometimes causing delays.

The BUSINESS MARKETPLACE is run by the firm of Maheu et Noiseux, which maintains two service bureaus, one in Montreal and one in Quebec City. It, too, aims to enable interested investors and entrepreneurs to find a suitable match. As with COIN, investors and entrepreneurs must complete a questionnaire describing the characteristics of their investment or business and their respective requirements. Entrepreneurs must also provide a detailed business plan. Registrations are processed electronically, and prospective partners are identified. The investor then receives a brief description of the investment opportunity. Although out-of-province clients may use them, these matchmaking services apply only to the province of Quebec.

Annual registration, processing and prospective partner identification fees total \$500 for entrepreneurs and \$250 for potential investors. If a match is made, both parties must also pay equal shares of a commission that varies depending on the transaction. Transactions resulting from matches vary from \$50,000 to \$3 million.



THE BUSINESS MARKETPLACE

The BUSINESS MARKETPLACE offers interested parties the services of investment experts. Investors and entrepreneurs can obtain detailed financial and technical advice and assistance in looking for financing. This is not the case with COIN, for instance, which does not offer investment-related technical or counselling services but rather encourages clients to consult experts in these fields. ►

The FINANCIAL MATCHMAKING SERVICE of the Federal Business Development Bank (FBDB) is a computerized referral service offered through the FBDB's network of branches across Canada. It brings together investors looking for opportunities and entrepreneurs in search of financing.

The FBDB keeps in touch with prospective investors and entrepreneurs.



Financial Matchmaking

When an investment opportunity arises, the Bank describes the respective investment objectives to each of the parties and then invites them to meet.

Interested people and businesses may be recorded on the Bank's list for about \$250. If a financial match is made, one of the two parties must pay the Bank a fee depending on the amount, up to a maximum of 5% of the total investment. There are 1,500 entrepreneurs and investors in the FBDB's FINANCIAL MATCHMAKING SERVICE network. Foreign investors can also register in the service through Canada's embassies and consulates and government departments and agencies.

Investments made or capital invested through the FINANCIAL MATCHMAKING SERVICE average \$200,000. Matches may result in investments ranging from \$50,000 to \$5 million.

Like its counterparts, the service is useful to investors and entrepreneurs. According to one user, "the FINANCIAL MATCHMAKING SERVICE of the FBDB has helped us to find investors interested in doing business with us." He adds, however, that "personal contacts are sometimes more useful in finding a suitable match and cost nothing."

ENTINEX INC. acts as a listing service for all recognized business sources across Canada. Its fees are paid by the investor who is seeking to buy a business or to make an equity investment in a business. Through ENTINEX, the investor can obtain a selection of business opportunities within 24 hours. On behalf of the investor, ENTINEX will search

all the relevant data bases and business lists in Canada including the FBDB's FINANCIAL MATCHMAKING SERVICE, the COIN network, and lists maintained by provincial governments.

ENTINEX will also contact economic development commissioners in various municipalities, access some private sector local networks (for example Maheu et Noiseux in Quebec and the Investment Exchange in Alberta) and all other major sources of information. Entinex does not generate its own opportunity listings.

The client then has the option to make direct contact with the opportunity source. ENTINEX lists names, telephone and FAX numbers. It then steps aside because it does not take part in negotiations but simply provides business



information. Investors are charged \$150 to search any industry sector on the data base. A search is "live" for 30 days, and if no opportunity matching the client's criteria turns up, he/she has the option to remain on standing search for a further fee of \$50 a month. Opportunities are listed at no charge. The data base usually has about 400 investment opportunities at one time.

ENTINEX offers business opportunities such as equity participation or joint ventures investment situations from a minimum of \$150,000 and up. The data base is updated regularly. Anything that has been on the system for three months is taken off the active files and stored on an inactive file. ENTINEX uses facsimile (FAX) systems for receiving and transmitting information. The service is also available through 20 Commercial Banking Units of the Bank of Montreal across Canada. ENTINEX does not need to know the identity of a business. It only requires the relevant facts and the key contact person.

ENTINEX recently introduced two new services. *Buyout* is a bimonthly directory of Canadian business opportunities, available at a subscription price of \$150 per year. Each issue carries a selection of current business opportunities resident on the ENTINEX data base.

The other is a browse/advice service for potential business immigrants to Canada. This is a service for people who are making an exploratory business trip to Canada, or who already have their conditional visa. It costs \$150 for a one-hour session. ENTINEX is currently negotiating with a U.S. business opportunity network that is looking for a gateway into Canada.

With so many available investment opportunities data bases, it is up to the parties who use them to determine whether the value of the services offered justifies paying registration and other fees.

One thing seems apparent. To quote COIN's president, Mr. Wilson, "The current system of matching entrepreneurs with investors interested in participating in their ventures is a hit and miss process relying on accident and chance. COIN fills that gap by acting as a centralized intermediary." Thanks to these systems, entrepreneurs and investors considerably increase their opportunities to make profitable deals that are not the result of chance. 🍁

— by Réjean Lemieux, Investment Canada

Further information about these investment opportunity data bases may be obtained by contacting:

BUSINESS MARKETPLACE
Maheu & Noiseux
2 Complexe Desjardins, Suite 2600
P.O. Box 153
Montreal, Quebec
H5B 1E8
☎ (514) 281-1555

COIN
Canada Opportunities Investment Network
2323 Yonge Street
Toronto, Ontario
M4P 2C9
☎ (416) 482-5225

ENTINEX INC.
Business Opportunities Network
3 Church Street, Suite 402
Toronto, Ontario
M5E 1M2
☎ (416) 359-0037
Fax: (416) 359-0038

FINANCIAL MATCHMAKING SERVICE
Federal Business Development Bank
800 Victoria Square
Bureau 4600
P.O. Box 187
Montreal, Quebec
H4Z 1C8
☎ (514) 283-7220

JAPANESE INVESTMENT IN CANADIAN BIOTECH

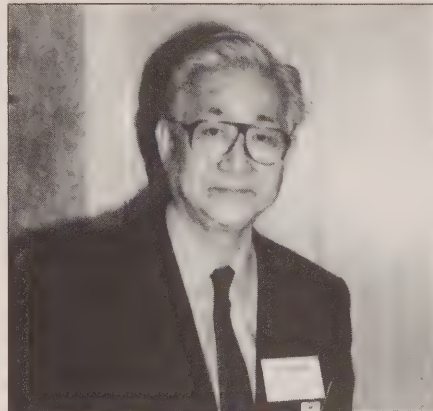
Report of the BIDEK Mission

The following article is a translation of one which appeared in the Japanese newspaper Nikkan Kogyo Shinbun, one of Japan's major industrial and commercial daily newspapers, May 30, 1988.

With a high economic growth rate just behind that of Japan, Canada is putting a lot of effort into the advancement of its biotech industry, along with automotive parts and electronics. Since the national strategy for biotechnology was adopted five years ago, as many as 225 biotechnology-related firms have appeared, spending more than C\$70 million per year on research and development. In addition, world-class research institutes have been completed in the past few years and The Industrial Biotechnology Association (IBAC) has been established.

At the invitation of the Canadian government, the Japanese bio-industry association, BIDEK, which has a close relationship with IBAC, recently carried out the first biotech mission to Canada made up of 14 member companies for a two-week period. We asked BIDEK Vice-Chairman and Professor Emeritus of Kyoto University Saburo Fukui about his impression of the mission. Among his statements: "The Canadian investment climate is improving rapidly and Canada is hoping for investment from Japanese firms".

The following interview was conducted by reporter Ei-ichi Kosho, Osaka.



BIDEK Vice-Chairman Saburo Fukui.

What is your impression of biotechnology in Canada?

"Basically, because Canada is rich in natural resources and has a high standard of education, there have been steady achievements in plant and marine biotechnology, centering around the National Research Council and the universities. On the other hand, Canada is the country of the discovery of insulin and medical-related research is also advanced.

"Over the past few years, world-class research facilities have been set up in each region with government support. Among them are the St-Hyacinthe Agriculture and Food Centre in Quebec, The Alberta Research Council's pilot plant in Edmonton, and the Biomedical Research Centre at the University of British Columbia. All of the buildings themselves are amazingly superb, but the content of the research and the re-

searchers — this is the future. Furthermore, with government financial assistance, bio-venture businesses, which numbered close to zero several years ago, are now reaching 225 in number. In Canada, it is not uncommon for university professors to be company executives at the same time. In fact, industry and academia are working together to promote the advancement of biotechnology."

What is your advice to Japanese firms?

"Allelix, the largest biotech firm in Canada, succeeded in extracting an anti-cancer substance through plant cell culture. Mitsui Petrochemical has bought this and is awaiting commercialization. Aside from this, there must be many other natural products worth consideration in such a vast territory. As well, the topflight researchers from the U.S.A. and Europe who are difficult to invite to Japan might be happy to participate in joint research in Canada."

Could you give us your candid comments as leader of the first bio-mission?

"The participants on this mission were mainly large steel-, chemical-, and energy-related firms who look at things from a long-term perspective. However, judging from the enthusiastic reception by the Canadian government, among others, it seems that they are hoping for quick, concrete results. For the next time, I would definitely like to call on biotechnology firms and small- and medium sized firms to participate." 🍁

Investment Canada's Advertising Wins Award

Investment Canada won a silver award for colour print advertising at the annual meeting of the Industrial Developers Association of Canada this fall in Scarborough, Ontario. IDAC is a professional association of economic developers devoted to enhancing professional competence, advancing economic development as a profession and contributing to Canada's well-being. The award was for an ad entitled "A Tradition of Technological Excellence", which was placed

in the New York-based *Leaders* magazine, in its January-February-March, 1988 issue.

Also at the Scarborough convention, Investment Canada became part of IDAC's Canadian Development Network, which includes developers from the federal government, the provinces, various municipalities and chambers of commerce, utilities and real estate boards. 🍁

For Your Calendar

Sixth Pacific Rim Opportunities Conference
February 27 to March 2, 1989
Montreal, Quebec.

Contact Dianne Caldbick
The Canadian Committee of the
Pacific Basin Economic Council
55 Metcalfe Street, Suite 1160
Ottawa, Ontario
K1P 6N4
☎ (613) 238-4000 🍁

INVESTMENT BAROMETER

Measures of Confidence

The level and rate of growth of foreign direct investment (FDI) in a country may be considered a measure of the international business community's confidence in that country. The higher or lower the level, the more or less confidence international investors have that the country is a stable, profitable location for their investments.

Record levels of foreign direct investment in Canada in recent years indicate that international investors have confidence in Canada. Similarly, Canadian business shows confidence in itself, as revealed through figures for Canadian direct investment abroad (CDIA) — that is, for Canadian companies operating internationally.

Following are the most recent data available for these measures of confidence, as well as for which industries have been of most interest both to foreign investors in Canada and to Canadian investors abroad. In examining investment data by industry group,

stock values[†] of FDI are used, the most recent year available being 1985.

Regarding the flows[‡] of direct investment in 1987, gross inflows of foreign direct investment reached a record \$10.2 billion, an increase of 21.4% over the \$8.4 billion registered for 1986. Canadian direct investment abroad has also been steadily increasing. Gross outflows in 1987 amounted to \$9.3 billion, an increase of 8.1% from 1986 (see charts p. 7).

As to the stock of FDI in Canada at year-end 1987, it attained a value of \$103.1 billion, increasing 11.5% from \$92.5 billion in 1986. The total stock of CDIA at year-end 1987 was valued at \$59.9 billion, up 9.5% over the \$54.7 billion at year-end 1986.

Not surprisingly, the majority of FDI in Canada originates from the United States and the majority of CDIA is located there as well. This has been the case throughout most of

this century (see *Investing in Canada*, Vol. 2, No. 1, pages 2-3).

Prior to the First World War, the United Kingdom was the primary source of foreign investment in Canada, which at that time mainly took the form of portfolio investment, helping, for example, to finance the construction of our railways.

The United States and the United Kingdom have remained Canada's two most important investment partners, though the U.S. is by far the most predominant, and has been for most of this century. The U.S. is the one for which more recent data is available — up to 1987, whereas for other countries 1985 is the most recent year.

Of the \$103.1 billion of FDI stock at year-end 1987, 72.9% was owned in the U.S., while a similar 72.3% of the total stock of CDIA was located there. The United Kingdom, by contrast, accounted for just 9.5% of the total stock of FDI at year-end 1985 and was the location of only 7.3% of the total stock of CDIA.

In examining FDI and CDIA by industry group, 1985 is the most recent year for which data is currently available, including for the U.S. The manufacturing sector is the main focus in Canada-U.S. investment relations. This sector accounted for almost half (46%) of the total stock of United States' FDI in Canada at year-end 1985, varying little during the past decade. Iron and iron products has been the single largest manufacturing sub-group (35% of the manufacturing sector and 15% of the total U.S. FDI in Canada at year-end 1983). In the non-manufacturing sector, petroleum and natural gas accounted for almost one-quarter (23.4%) of total U.S. FDI in Canada

Canadian Direct Investment Abroad, by Industry Group and Location, Year-Ends, 1983 and 1985

(millions of dollars)

Located in	United States		United Kingdom		Other countries		All countries	
Industry group	1985	1983	1985	1983	1985	1983	1985	1983
Manufacturing:								
Beverages	2,393	1,972	1,195	890	406	259	3,994	3,121
Non-ferrous metals	5,130	2,963	831	516	2,069	1,712	8,030	5,191
Wood and paper products	3,665	2,945	447	197	534	399	4,647	3,541
Iron and products	1,302	1,105	291	164	515	616	2,108	1,885
Chemical and allied products	4,201	2,234	49	40	375	242	4,626	2,516
Other manufacturing	1,202	1,041	34	29	183	148	1,418	1,218
Sub-total	17,893	12,260	2,848	1,836	4,083	3,376	24,823	17,472
Merchandising								
Merchandising	1,860	1,131	64	84	642	465	2,566	1,680
Mining and smelting								
Mining and smelting	1,110	644	23	23	1,717	1,745	2,850	2,412
Petroleum and natural gas								
Petroleum and natural gas	5,715	4,425	3	257	1,750	1,561	7,469	6,243
Utilities:								
Railways	800	657	—	—	—	—	800	657
Other Utilities	45	31	44	60	842	842	931	933
Sub-total	845	688	44	60	842	842	1,731	1,590
Financial								
Financial	6,249	5,163	547	476	1,596	1,406	8,392	7,045
Other enterprises	1,849	1,205	98	67	130	79	2,077	1,351
Total	35,521	25,516	3,627	2,803	10,761	9,474	49,909	37,793

Source: Statistics Canada, *Canada's International Investment Position 1985*, Catalogue No. 67-202, July, 1988.

[†]"Stock" represents the book value, at a point in time ("year-end" for this data), of long term capital (long term debt, and equity, including retained earnings) owned by a foreign investor in a Canadian business, giving influence in the management of the business.

[‡]Direct investment "flows" are part of the balance of payments' capital account. The components of direct investments are: i) equity capital; ii) reinvested earnings; iii) other long-term capital; and iv) short-term capital.

at year-end 1985, also relatively constant since the late 1970s, while the financial sector accounted for about 13%, up from 9.6% in 1978.

The 1985 year-end stock value of direct investment held by U.K. investors, on the other hand, was concentrated in the financial sector, accounting for 36% of the total U.K. FDI in Canada. The entire manufacturing sector accounted for slightly less (35%). The year-end book value of U.K. FDI in Canada in the financial sector surpassed manufacturing in 1982, the presence of major British financial institutions such as Lloyds, Barclays and National Westminster becoming more and more evident. There has been a similar trend for FDI from "all other foreign countries". Amendments to the Bank Act in 1980, and subsequent changes in regulations governing financial institutions in Canada, have played a significant role in this development.

Petroleum and natural gas traditionally was the sector accounting for the largest portion of the total stock of FDI owned by the group of "all other foreign countries" (approximately 30% from 1978 to 1983). In 1983, however, the financial sector had overtaken petroleum and natural gas, and by year-end 1985, this resource sector had dropped behind both the financial (28.8%) and the manufacturing groups (23.5%), to account for 23.3% of these countries' total stock of FDI in Canada.

Looking at the ownership of FDI stock in Canada, by all non-residents (U.S. and U.K., as well as "all other"), and given the predominance of the U.S., manufacturing remains the single largest sector (41.6%), followed by petroleum

Owned by	U.S.		U.K.		Other Countries		All non-residents	
Industry group	1985	1983	1985	1983	1985	1983	1985	1983
Manufacturing:								
Vegetable product	n.a.	2,924	n.a.	491	n.a.	349	n.a.	3,764
Animal products	n.a.	460	n.a.	7	n.a.	109	n.a.	576
Textiles	n.a.	530	n.a.	93	n.a.	68	n.a.	691
Wood and paper products	n.a.	2,464	n.a.	429	n.a.	620	n.a.	3,513
Iron and products	n.a.	8,388	n.a.	377	n.a.	275	n.a.	9,040
Non-ferrous metals	n.a.	2,613	n.a.	185	n.a.	287	n.a.	3,085
Non-metallic minerals	n.a.	987	n.a.	78	n.a.	142	n.a.	1,207
Chemicals and allied products	n.a.	4,803	n.a.	689	n.a.	410	n.a.	5,902
Other manufacturing	n.a.	677	n.a.	10	n.a.	33	n.a.	720
Sub-total	29,005	23,846	2,743	2,359	2,936	2,293	34,684	28,498
Petroleum and natural gas	14,752	15,062	917	1,077	2,908	2,806	18,577	18,945
Mining and smelting	3,197	2,719	472	357	1,559	1,351	5,228	4,427
Utilities	598	623	11	12	50	41	659	676
Merchandising	4,544	3,966	690	602	1,108	1,061	6,342	5,629
Financial	8,117	6,912	2,845	2,369	3,596	2,856	14,558	12,137
Other enterprises	2,883	2,398	221	133	322	374	3,426	2,905
Total	63,096	55,526	7,899	6,909	12,479	10,782	83,474	73,217

†Direct investment covers investments in branches, subsidiaries and controlled companies.
n.a.: Figures for manufacturing sub-categories not yet available for 1984 and 1985.
Source: Statistics Canada, *Canada's International Investment Position 1985*, Catalogue No. 67-202, July, 1988.

and natural gas (22.3%) and the financial sector (17.4%).

Mirroring the origins of FDI in Canada, Canadian direct investment abroad, as previously mentioned, is primarily in the U.S. (71.2% of total CDIA at year-end 1985), with 7.3% being located in the U.K. and 21.6% in "all other foreign countries".

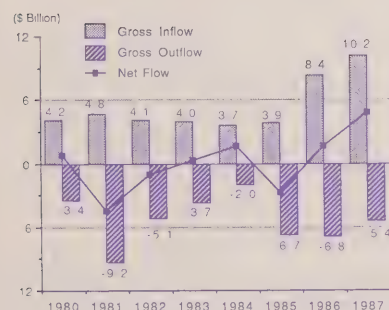
Over the past decade, the U.S. manufacturing sector is where half of the total U.S. stock of CDIA has been held (50.4% in 1985). The non-ferrous metals

group is where Canadian ownership is largest within the manufacturing sector, accounting for over one-quarter (28.7%) of direct investment in this sector and for 14.4% of total CDIA located in the U.S. Among non-manufacturing industries, the financial group accounted for 17.6%, followed by the petroleum and natural gas sector (16.1%).

Canadian direct investment in the U.K. is heavily concentrated in the manufacturing sector (78.5%), especially in the beverages industry (42% of manufacturing and 33% of the total CDI in the U.K.), reflecting the activities of major Canadian companies such as Seagram.

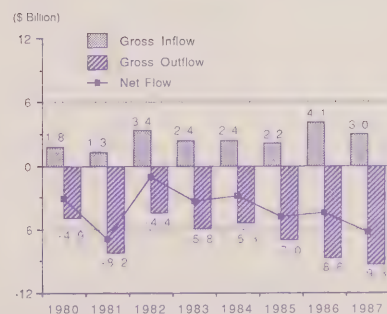
CDIA in "all other foreign countries" is also concentrated in the manufacturing sector (37.9%), and specifically the non-ferrous metals group (50.7% of manufacturing and 19.2% of the total CDIA in these countries), reflecting the presence of Canadian multinational companies such as Alcan and Inco. In the non-manufacturing sector, three groups account for a similar proportion of the total CDIA located in these "other" countries: petroleum and natural gas (16.3%); mining and smelting (16.0%); and financial (14.8%). ►

GROSS AND NET FLOWS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA



Source: Statistics Canada, *Quarterly Estimates of the Canadian Balance of International Payments*, 67-001 (revised August, 1988).

GROSS AND NET FLOWS OF CANADIAN DIRECT INVESTMENT ABROAD



As with total FDI, total CDIA is concentrated mainly in manufacturing but at a slightly higher proportion, 49.7%, with the financial sector next, accounting for 16.8%, followed by petroleum and natural gas at 15%.

The most recent data for total FDI in Canada, including rates of increase, demonstrate that international investors have confidence in Canada as a location for investment. While manufacturing remains the most important sector for FDI, there are distinctions between countries of origin as well as discernable shifts in the portion of FDI in certain other industry groups, particularly increases in the financial sector. At the same time, recent data for CDIA show the increasing strength, and confidence, of Canadian companies operating abroad as well as reflecting the competitive advantages of certain Canadian industry sectors. 🍀

— by J. William Galbraith, *Investment Canada*

Publications of interest

Prospectus Canada, Investment Canada, Ottawa: January 1989, 12pp. (English, French). Obtain from: Publications Manager, P.O. Box 2800, Station "D", Ottawa, Ontario, Canada K1P 6A5, (613) 995-9525.

Supplying or Acquiring Technology: A Canadian business guide to structuring and negotiating technology transfer agreements, Department of Regional Industrial Expansion, Ottawa: 1986, reprinted 1988. 75pp. (English, French). Obtain from: Government of Canada, Business Information Centre, Level C1, 235 Queen Street, Ottawa, Ontario, K1A 0H5, (613) 995-5771.

Technology Inflow Program, Department of External Affairs, Ottawa: 1987. 5-6pp. (bilingual, English and French). Obtain from: Technology Inflow Program, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2, (613) 996-4248. 🍀

READERSHIP SURVEY RESULTS

Over the summer, *Investing in Canada* surveyed readers to evaluate their level of satisfaction and find ways to improve the newsletter. The survey was conducted in two steps. First, a questionnaire was printed on a reply card and included in the Winter 1987 issue (Vol. 1, No. 3). Replies were completely voluntary and out of 10,000 cards mailed, 527 were filled out and returned. (This is a response rate of about 5% which is above average for this kind of survey.)

In the second step, names were selected from the mailing list and the readers were contacted by telephone. From the 500 names selected, 100 people took the time to answer 30 short questions.

Among those who returned the reply cards, we found that:

- Rating the newsletter in terms of interest on a scale of 1 to 5, 47% chose (4) and 23.5% chose (5) — meaning 70.5% deemed the newsletter to be very interesting.

- Nearly 60% of respondents were very satisfied with the timeliness of the newsletter.

- 62% selected were very satisfied with its relevance.

- Topics readers said they are most interested in are (in order of importance): domestic investment; foreign investment; international trade; free trade; investment in specific sectors; and the economy.

- Our "For Your Calendar" section received a relatively poor rating.

- Many readers suggested more articles on joint ventures and on the role of Investment Canada. They also suggested interviews with ambassadors or consulates regarding inquiries about Canada from foreign business leaders.

Similar results were found in the telephone survey:

- When asked "Do you like the newsletter?", 100% of the respondents said "yes"; 71% said that, if *Investing in Canada* were sold, they would subscribe.

- After reading the newsletter, 48% said they file it for reference and 35% pass it on to someone else.



- 84% said they read *Investing in Canada* for their job.

- 66% of respondents find the list of current publications useful.

- Only 30% said they read the newsletter for articles related to their specific career. Comments showed that investment content was the main reason for reading the newsletter.

- 53% of the readers said the maximum length of the articles should be one page. In a follow-up question, 66% said they answered the question based on the amount of time they have to read the newsletter.

Although this was not a scientific study, the comments gathered from the cards and the telephone conversations have given us an insight into our readers' specific interests, and will be reflected in future issues. We would like to thank everyone who took the time to answer our questions. 🍀

Investing In Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada by both Canadians and non-Canadians that contributes to economic growth and employment opportunities, and that is of net benefit to Canada. Opinions expressed in *Investing In Canada* are not necessarily those of the Agency. Copyright on published material remains with Investment Canada and the authors of each piece. Letters of response or analysis are welcome, and may be published in future issues subject to the writer's consent. Inquiries, correspondence and subscription requests should be directed to The Editor, *Investing In Canada*, 235 Queen Street, 5th Floor West, Ottawa, Ontario K1P 6A5, tel. (613)995-9630.

RÉSULTATS D'UN SONDAGE AUPRÈS DES LECTEURS



Au cours de l'été dernier, *Investir au Canada* a effectué un sondage auprès de ses lecteurs afin d'évaluer leur degré de satisfaction et de trouver des moyens d'améliorer le bulletin. L'enquête s'est déroulée en deux étapes. Tout d'abord, on a imprimé un questionnaire sur une carte-réponse insérée dans le numéro Hiver 1987 (Vol. 1, N° 3). La participation au sondage était facultative, et parmi 10 000 cartes postées, 527 nous ont

été retournées remplies (soit un taux de réponse de 5 %, un taux supérieur à la moyenne pour ce genre de sondage). Au cours de la deuxième étape, nous avons extrait des noms de la liste de distribution et interviewé ces lecteurs par téléphone. Parmi les 500 personnes retenues, 100 ont pris le temps de répondre à trente courtes questions.

Les réponses se rapportant à la question "Trouvez-vous le bulletin intéressant?" ont été évaluées sur une échelle de 1 à 5. Parmi les répondants, 47 % et 23,5 %, ont attribué respectivement les cotes 4 et 5 à cette question; 70,5 % des répondants trouvent donc le bulletin intéressant.

Près de 60 % des répondants se disent très satisfaits en ce qui concerne le caractère d'actualité du bulletin.

Parmi les répondants, 62 % ont trouvé le bulletin très pertinent.

Parmi les sujets estimés les plus intéressants figurent (par ordre d'importance) : l'investissement intérieur; l'international; le libre-échange; l'investissement dans des secteurs précis; l'économie.

La rubrique "Calendrier d'activités" a obtenu une cote relativement médiocre. De nombreux lecteurs proposent que davantage d'articles portent sur les coentreprises et le rôle de l'Investissement Canada. Ils désirent également lire des comptes rendus d'entrevues avec des ambassadeurs ou des consultants afin d'avoir une idée du genre de questions que les dirigeants d'entreprises étrangères posent sur le Canada.

L'enquête menée par téléphone a donné des résultats semblables. Les voici :

À la question "Aimez-vous le bulletin?", 100 % des répondants ont répondu "oui", et 71 % ont précisé qu'ils s'abonneraient à *Investir au Canada* même si la publication était vendue.

Par ailleurs, les données récentes concernant les IDCBI indiquent que les compagnies canadiennes ayant des activités à l'étranger sont plus vigoureuses et plus confiantes et que certains secteurs de l'industrie canadienne sont concurrentiels.

J. William Galbraith, *Investissement Canada*

Publications intéressantes

Prospectus Canada, Investissement Canada, Ottawa : novembre 1988, 12 p. (anglais, français). Pour obtenir cette publication communiquer avec le : Gestionnaire des publications, C.P. 2800, Ottawa (Ontario), Canada K1P 6A5, (613) 995-9525.

La fourniture ou l'acquisition de technologie : Un guide à l'intention du milieu canadien des affaires pour la structuration et la négociation des accords de transferts technologiques, ministère de l'Expansion industrielle régionale, Ottawa : janvier 1986, réimpression mars 1988, 75 p. (anglais, français). Pour obtenir cette publication communiquer avec le : Centre des entreprises, Gouvernement du Canada, Ottawa (Ontario), Canada K1A 0H5, (613) 995-5771.

Programme d'apports technologiques, ministère des Affaires extérieures, Ottawa : 1987, 5-6 p. (bilingue, anglais et français). Pour obtenir cette publication communiquer avec le : Gestionnaire, Programme d'apports technologiques, Edifice Lester B. Pearson, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), Canada K1A 0G2, (613) 996-4298.

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, l'agence fédérale chargée du développement de l'investissement. In-
la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada. Les opinions exprimées dans le présent
numéro ne reflètent pas nécessairement celles de l'Agence. Investissement Canada et les auteurs des articles détiennent les droits d'auteur des
documents publiés. Prière de faire parvenir vos commentaires, réponses, analyses (qui pourront être publiés dans des numéros ultérieurs avec
votre permission) ainsi que vos demandes de renseignements et d'abonnements au rédacteur en chef, Investir au Canada, 235, rue Queen,
5^e étage ouest, Ottawa (Ontario) K1P 6A5, tél.: (613) 995-9630.

Investissements directs étrangers* au Canada : secteur industriel et zone, fins d'année, 1983 et 1985

(en millions de dollars)

Provenance	Etats-Unis	Royaume-Uni	Autres pays	Tous les non-résidents
Secteur industriel	1985	1983	1985	1983
Industries manufacturières :				
Produits d'origine végétale	2 924	n.d.	349	n.d.
Produits d'origine animale	460	n.d.	7	n.d.
Textiles	350	n.d.	93	n.d.
Produits du bois et du papier	2 464	n.d.	620	n.d.
Fer et produits du fer	8 388	n.d.	377	n.d.
Métaux non ferreux	2 613	n.d.	185	n.d.
Métaux non métalliques	987	n.d.	78	n.d.
Produits chimiques et connexes	4 803	n.d.	689	n.d.
Autres industries manufacturières	677	n.d.	10	n.d.
Total partiel	29 005	23 846	2 359	2 293
Pétrole et gaz naturel	14 752	15 062	1 077	2 908
Mines et fonderies	3 197	2 719	357	1 351
Services publics	598	623	12	50
Commerce	4 544	3 966	602	1 108
Finances	8 117	6 912	2 369	3 596
Autres entreprises	2 883	2 398	133	322
Total	63 096	55 526	6 909	12 479

* Les investissements directs portant sur les investissements dans les succursales, les filiales et les entreprises contrôlées. n.d. : Les chiffres concernant les industries manufacturières ne sont pas disponibles pour 1984 et 1985.

Source : Statistique Canada, Bilan canadien des investissements internationaux, 1985, Catalogue N° 67-202, juillet 1988.

A la fin de l'exercice 1985, les investissements directs provenant du Royaume-Uni étaient concentrés dans le secteur financier et représentaient 36 % des IDE de ce pays. Le secteur manufacturier a lui seul attirait 35 % de ces investissements. A la fin de l'exercice 1982, le Royaume-Uni avait effectué dans le secteur financier des investissements plus considérables que dans le secteur manufacturier, comme en témoignait la présence accrue au Canada de grandes institutions financières britanniques comme Lloyds, Barclays et Natogues.

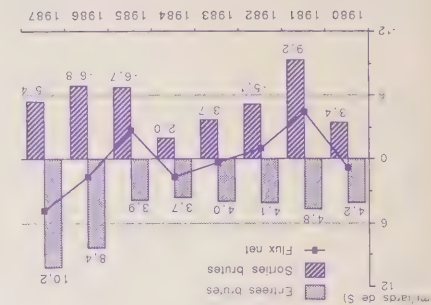
Le secteur financier canadien s'est manifesté chez les "Autres pays". Les modifications apportées à la Loi sur les banques, en 1980, et les modifications subséquentes des règlements régissant les institutions financières canadiennes ont joué un rôle important à cet égard.

Le secteur pétrolier et gazier a longtemps attiré la majeure partie des investissements directs des "Autres pays" (environ 30 % de 1978 à 1983). Mais, à partir de 1983, les investisseurs ont peu à peu délaissé le secteur pétrolier et gazier pour se tourner vers le secteur financier, et à la fin de l'exercice 1985, le pétrole et le gaz ne recueillaient que 23,3 % des IDE totaux au Canada, comparativement à 28,8 % pour le secteur financier et 23,5 % pour le secteur manufacturier.

FLUX BRUTS ET NETS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS AU CANADA

Les IDE au Canada par des non-résidents (Etats-Unis, Royaume-Uni et "Autres pays"), compte tenu de la prédominance des investissements provenant des Etats-Unis, sont d'abord concentrés dans le secteur manufacturier (41,6 %), puis dans le secteur pétrolier et gazier (22,3 %) et le secteur financier (17,4 %).

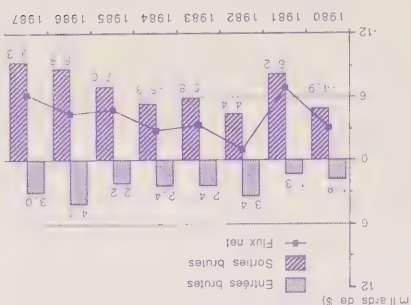
Comme nous l'avons mentionné précédemment, les IDE sont principalement concentrés aux Etats-Unis (71,2 % des IDE à la fin de l'exercice 1985); 7,3 % vont au Royaume-Uni et 21,6 % dans les "Autres pays".



Source : Statistique Canada, Estimations trimestrielles de la balance commerciale des paiements internationaux, 67-001 (données révisées, août 1988).

FLUX BRUTS ET NETS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS A L'ÉTRANGER

Au cours de la dernière décennie, plus de la moitié des IDE aux Etats-Unis étaient concentrés dans le secteur manufacturier (50,4 % en 1985). On note dans ce secteur une préférence pour les métaux non ferreux, lesquels ont attiré plus du quart (28,7 %) des investissements dans ce secteur, et 14,4 % de l'ensemble des IDE aux Etats-Unis. Dans les industries non manufacturières, le secteur financier a recueilli 17,6 % des investissements et le secteur pétrolier et gazier, 16,1 %.



A l'instar des IDE au Canada, les IDE sont concentrés principalement dans le secteur manufacturier mais dans une proportion cependant un peu plus élevée, soit 49,7 %. Viennent ensuite les investissements dans le secteur financier (16,8 %) et les investissements dans le secteur pétrolier et gazier (15 %).

D'après les données les plus récentes sur les IDE au Canada et leur

Les IDE dans les "Autres pays" sont concentrés essentiellement dans le secteur manufacturier (37,9 %) et plus particulièrement dans le groupe des métaux non ferreux (50,7 % des investissements effectués dans le secteur manufacturier et 19,2 % de la totalité des IDE dans ces pays), ce qui s'explique par la présence de multinationales canadiennes comme Alcan et Inco. Trois autres secteurs se partagent les investissements canadiens : le secteur pétrolier et gazier (16,3 %); les mines et les fondrières (16 %); et le secteur financier (14,8 %).

BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS Évaluation de la confiance des investisseurs

La valeur et le taux de croissance des investissements directs étrangers (IDE) sont généralement fonction de la confiance des investisseurs du milieu des affaires international dans un pays, autrement dit de l'image de stabilité et de rentabilité que projette ce pays.

Les niveaux records des investissements directs étrangers enregistrés au Canada ces dernières années témoignent de la confiance des investisseurs internationaux dans le Canada. Les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) révèlent pour leur part le degré de confiance des compagnies canadiennes exerçant des activités à l'échelle internationale.

On trouvera ci-après les données les plus récentes sur les investissements étrangers ou canadiens, de même que sur les industries qui ont suscité le plus d'intérêt chez les investisseurs étrangers. Les données sur les différents groupes d'industries sont fondées sur la valeur comptable des IDE et, l'année de référence la plus récente est 1985.

En 1987 les flux bruts d'IDE ont atteint le chiffre record de 10,2 milliards

de dollars, soit une augmentation de 21,4 % par rapport aux 8,4 milliards enregistrés en 1986. Les IDCE étrangers ont aussi augmenté de façon constante pendant cette même période, les sorties brutes s'étant élevées à 9,3 milliards en 1987, soit une augmentation de 8,1 % par rapport à 1986 (tableaux p.7).

À la fin de l'exercice 1987, les IDE au Canada s'élevaient à 103,1 milliards de dollars, soit une augmentation de 11,5 % par rapport aux 92,5 milliards de dollars enregistrés en 1986. Les IDCE s'élevaient quant à eux à 59,9 milliards de dollars, soit une hausse de 9,5 % par rapport aux 54,7 milliards de dollars enregistrés à la fin de l'exercice 1986.

On constate sans grande surprise que la plupart des IDE au Canada proviennent des États-Unis et que les IDCE sont principalement dirigés vers les États-Unis. Il en a d'ailleurs été ainsi pendant la presque totalité du siècle (voir *Investir au Canada*, Vol. 2, N° 1, pages 2 et 3).

Avant la Première Guerre mondiale, le principal investisseur étranger au Canada était le Royaume-Uni. Les investissements de ce pays consistaient essentiellement en placements de portefeuille,

ment en placements de portefeuille,

Investissements directs canadiens à l'étranger : secteur industriel et zone, fins d'année, 1983 et 1985											
Zones		États-Unis		Royaume-Uni		Autres pays		Tous les pays			
Secteur industriel		1985	1983	1985	1983	1985	1983	1985	1983	1985	1983
(en millions de dollars)											
Industries manufacturières :											
Boissons	2 393	1 972	1 195	890	406	259	3 994	3 121	5 191	3 541	3 121
Métaux non ferreux	5 130	2 963	831	516	2 069	1 712	8 030	5 191	5 191	3 541	3 121
Produits du bois et du papier	3 665	2 945	447	197	534	399	4 647	3 541	3 541	3 541	3 121
Fer et produits du fer	1 302	1 105	291	164	515	616	2 108	1 885	1 885	1 885	1 885
Produits chimiques et connexes	4 201	2 234	49	40	375	242	4 626	2 516	2 516	2 516	2 516
Autres activités manufacturières	1 202	1 041	34	29	183	148	1 418	1 218	1 218	1 218	1 218
Total partiel	17 893	12 260	2 848	1 836	4 083	3 376	24 823	17 472	17 472	17 472	17 472
Commerce	1 860	1 131	64	84	642	465	2 566	1 680	1 680	1 680	1 680
Mines et fondries	1 110	644	23	23	1 717	1 745	2 850	2 412	2 412	2 412	2 412
Pétrole et gaz naturel	5 715	4 425	3	257	1 750	1 561	7 469	6 243	6 243	6 243	6 243
Services publics :											
Chemins de fer	800	657	—	—	—	—	800	657	657	657	657
Autres services publics	45	31	44	60	842	842	931	933	933	933	933
Total partiel	845	688	44	60	842	842	1 731	1 590	1 590	1 590	1 590
Finances	6 249	5 163	547	476	1 596	1 406	8 392	7 045	7 045	7 045	7 045
Autres entreprises	1 849	1 205	98	67	130	79	2 077	1 351	1 351	1 351	1 351
Total	35 521	25 516	3 627	2 803	10 761	9 474	49 909	37 793	37 793	37 793	37 793

Source : Statistique Canada, *Bilan canadien des investissements internationaux*, 1985, Catalogue N° 67-202, juillet 1988.

destinés par exemple à financer la construction de nos chemins de fer. Les États-Unis et le Royaume-Uni sont encore les deux plus importants tenants d'investissement du Canada bien que la part des États-Unis soit, comme pendant la majeure partie du siècle, la plus importante. Nos données les plus récentes concernent les États-Unis - elles remontent à 1987. Les données sur les autres pays remontent à 1985.

À la fin de l'exercice 1987, les IDE au Canada s'élevaient à 103,1 milliards de dollars et 72,9 % de ces investissements provenaient des États-Unis. La proportion des IDCE aux États-Unis était de 72,3 %. À la fin de l'exercice 1985, les investissements du Royaume-Uni ne représentaient que 9,5 % de la valeur totale des IDE au Canada. Seulement 7,3 % de la valeur totale des IDCE avaient été effectués au Royaume-Uni.

Les données les plus récentes concernant les IDE au Canada et les IDCE, y compris aux États-Unis, par catégorie d'industries, remontent à 1985. Les investissements canadiens et américains sont principalement tournés vers le secteur manufacturier. Ce secteur recueillait en effet, à la fin de l'exercice 1985, près de la moitié (46 %) des IDE américains au Canada, pourcentage qui, notamment, n'a presque pas varié au cours des dix dernières années. La sidérurgie et les produits de la sidérurgie constituaient la plus importante sous-catégorie du secteur manufacturier (35 % des investissements effectués dans ce secteur et 15 % des IDE américains au Canada à la fin de l'exercice 1983). Dans les autres secteurs, le pétrole et le gaz naturel avaient, à la fin de l'exercice 1985, attiré près du quart (23,4 %) des IDE américains au Canada, pourcentage qui est demeuré relativement constant depuis la fin des années 70, et le secteur financier environ 13 %, soit une hausse de 9,6 % par rapport à 1978.

Par valeur comptable, on entend la valeur, à un moment donné (à la fin de l'exercice dans le cas présent), des capitaux à long terme (dette à long terme et capitaux propres, bénéfices non répartis compris), détenus par un investisseur étranger dans une entreprise canadienne, et grâce auxquels il peut exercer une influence sur la gestion de cette entreprise.

Les flux d'IDE sont portés au compte de capital de la balance des paiements. Entrent dans cette catégorie: i) les capitaux propres; iii) les bénéfices non répartis; iii) d'autres capitaux à long terme et iv) les capitaux à court terme.

INVESTISSEMENTS JAPONAIS : BIOTECHNOLOGIE CANADIENNE

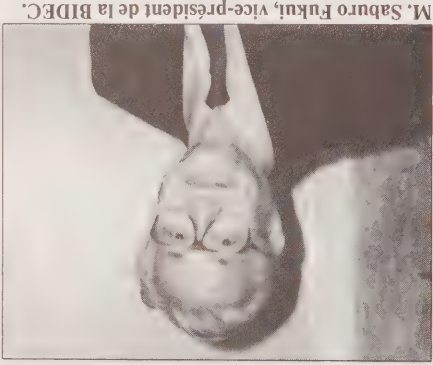
Rapport de la mission BIDEC

L'article ci-dessous est une traduction d'un article paru le 30 mai 1988 dans l'un des plus grands quotidiens japonais du milieu industriel et commercial, le Nihkan Kogyo Shinbun.

Le Canada, dont le taux de croissance économique vient juste après celui du Japon, s'efforce de faire avancer l'industrie de la biotechnologie, de même que celles des pièces automobiles et de l'électronique. Depuis l'adoption de la stratégie nationale en matière de biotechnologie il y a cinq ans, 225 entreprises ont vu le jour dans ce domaine; elles consacrent plus de 70 millions de dollars canadiens par an à la recherche et au développement. En outre, des instituts de recherche de calibre mondial ont été établis au cours des dernières années et l'on a assisté à la création de l'Association canadienne de l'industrie de la biotechnologie (ACIB).

Une mission composée de représentants de 14 sociétés membres de l'association de la bio-industrie japonaise, la BIDEC, qui entretient des rapports étroits avec l'ACIB, a effectué pour la première fois une visite de deux semaines au Canada à l'invitation du gouvernement canadien. Nous avons demandé au vice-président de la BIDEC, le professeur honoraire Saburo Fukui, de l'Université de Kyoto, de nous faire part de ses impressions. M. Fukui a déclaré: "Le climat canadien de l'investissement s'améliore rapidement et le Canada espère recevoir des investissements des entreprises japonaises."

L'entrevue suivante a été effectuée par le journaliste Ei-ichi Koshio, d'Osaka.



M. Saburo Fukui, vice-président de la BIDEC.

Quelle est votre impression de la biotechnologie au Canada?

"Le Canada jouissant d'abondantes richesses naturelles et ses habitants possédant un niveau d'éducation élevé, le pays a obtenu des succès constants dans le domaine de la biotechnologie végétale et marine. Les recherches dans ce domaine étaient concentrées au sein du Conseil national de recherches et des universités. Par ailleurs, au Canada, où l'on a découvert l'insuline, la recherche médicale est très développée. Au cours des dernières années, des installations de recherche de calibre mondial ont été mises sur pied dans chaque région avec l'aide du gouvernement. On peut citer notamment le Centre de recherches agro-alimentaires de St-Hyacinthe au Québec, l'usine pilote du Conseil de recherches de l'Alberta à Edmonton et le Centre de recherches biomédicales de l'Université de la Colombie-Britannique. Toutes ces installations sont absolument superbes, mais c'est l'union de la recherche et des chercheurs qui compte le plus. Qui plus est, grâce à l'aide financière du gouvernement, on dénombre

fessionnel et de contribuer à la vigueur du Canada. Le prix a été décerné pour une annonce intitulée "A Tradition of Technological Excellence" insérée dans l'édition de janvier-février-mars 1988 du magazine new-yorkais *Leaders*.

Investissement Canada s'est également jointe, lors de ce congrès, au réseau de développement canadien de l'IDAC.

Calendrier d'activités

Sixième conférence sur les débouchés dans le Pacifique, du 27 février au 2 mars 1989, Montréal (Québec).

Renseignements :

Dianne Caldwell
Le comité canadien du Conseil
économique des pays riverains
du Pacifique
55, rue Metcalfe
Pavé 1160
Ottawa (Ontario), K1P 6N4
(613) 238-4000

"Les membres de la mission représentaient de grosses sociétés spécialisées dans les secteurs de l'acier, des produits chimiques et de l'énergie qui considèrent une situation dans une optique à long terme. Si l'on en juge d'après l'accueil enthousiaste qui nous a été réservé au Canada, il semble que tous les intérêts beaucoup que de petites entreprises et moyennes entreprises spécialisées en biotechnologie participent à la prochaine mission."

Pourriez-vous, à titre de chef de la mission, nous donner une impression de l'issue de ce premier contact?

"La plus grande maison canadienne de biotechnologie, Allelix, a réussi à isoler une substance anticancéreuse au sein de cultures de cellules végétales. Mitsui Petrochemical s'est portée acquéreur du procédé et se prépare à le commercialement. En outre, on peut certainement procéder à l'étude de beaucoup d'autres produits naturels dans un domaine aussi vaste. De plus, les chercheurs de renom aux États-Unis et en Europe, qu'il est difficile d'attirer au Japon, pourraient être intéressés à participer à la recherche conjointe au Canada."

Que conseillez-vous aux entreprises japonaises?

"maintenant 225 entreprises à risque spécialisées en biotechnologie, qui n'existent pour ainsi dire pas il y a quelques années. Au Canada, les professeurs d'université occupent souvent, outre leurs postes de professeurs, des postes de cadres supérieurs dans des entreprises. En fait, l'industrie et les universités oeuvrent ensemble au développement de la biotechnologie."

Buyout, un répertoire bimestriel d'occasions d'affaires auquel on peut s'abonner pour la somme de 150 \$ par année. Chaque numéro contient une liste des occasions d'affaires figurant dans la base de données d'ENTINEX; et un service de renseignements en survol ou de conseils à l'intention des gens d'affaires étrangers. L'intention des gens d'affaires étrangers de s'établir ou d'investir au Canada. Ce service est offert aux investisseurs étrangers qui en sont à leur premier voyage de reconnaissance au Canada ou qui détiennent déjà un visa temporaire. Il en coûte 150 \$ l'heure pour utiliser ce service.

ENTINEX est actuellement en train de négocier une entente avec un réseau d'occasions d'affaires américain qui cherche une voie d'accès au Canada. Compte tenu du grand nombre et de la diversité des bases de données sur les occasions d'investir, il appartient aux utilisateurs de déterminer si la transaction réalisée justifie les frais engagés pour l'utilisation de ces réseaux d'information.

Une chose demeure certaine : comme le déclare M. Wilson, président de REPIC, "Le système actuel de jumelage entrepreneurs/investisseurs est un processus qui laisse beaucoup trop de place au hasard. REPIC comble cette lacune en agissant à titre d'intermédiaire central."

Grâce à de tels systèmes, les entrepreneurs et les investisseurs accroissent considérablement leurs chances de faire des affaires avantageuses qui ne sont plus le fruit du hasard. 🌿

— Réjean Lemieux, Investissement Canada

On peut obtenir de plus amples renseignements touchant ces bases de données en communiquant avec :

ENTINEX INC.
Business Opportunities Network
3 Church Street, Suite 402
Toronto, Ontario, M5E 1M2
(416) 359-0037 Fax (416) 359-0030

LE MARCHÉ D'ENTREPRISES
Maheu Noisieux
2, Complexe Desjardins
Bureau 2600 C.P. 153
Montréal (Québec), H5B 1E8
(514) 281-1555

REPIC
Réseau de possibilités d'investissement au Canada
2323 Yonge Street
Toronto, M4P 2C9
(416) 482-5225

LE SERVICE DE LAISON FINANCIÈRE
Banque fédérale de développement
800, Place Victoria
Bureau 4600
Montréal (Québec), H4Z 1C8
(514) 283-2218

sément dans un délai de 24 heures. ENTINEX, pour le compte de l'investisseur, effectue ses recherches en consultant toutes les bases de données et les listes d'entreprises disponibles au Canada, telles que celles du SERVICE DE LAISON FINANCIÈRE de la Banque fédérale de développement, du réseau REPIC ou les listes établies par les gouvernements provinciaux.

ENTINEX communique aussi avec les agents de développement économique des municipalités et a accès aux réseaux locaux du secteur privé (par exemple, celui de Maheu et Noisieux, au Québec, ou de l'Investment Exchange, en Alberta).

Une fois la recherche effectuée, ENTINEX transmet au client les coordonnées des partenaires éventuels (noms, numéros de téléphone et de télécopieurs [FAX]). Le client décide alors s'il communiquera ou non avec ces derniers. ENTINEX ne prend pas part aux négociations puisque son rôle consiste uniquement à fournir des renseignements sur les occasions d'affaires. Les investisseurs doivent verser des honoraires de 150 \$ pour toute recherche d'un secteur industriel figurant dans la base de données. La recherche sera effectuée pendant un mois; si aucun jumelage ne s'ensuit, le client peut s'inscrire sur

une liste d'attente moyennant 50 \$ par mois. L'inscription d'occasions d'affaires dans la base de données est gratuite. La base de données peut contenir jusqu'à 400 occasions d'investissement à la fois.

ENTINEX fournit des renseignements sur les possibilités de participation au capital-actions ou à des coentreprises, donnant lieu à des investissements d'au moins 150 000 \$. La base de données est mise à jour régulièrement et, après trois mois au fichier actif, les données sont versées à un fichier inactif. ENTINEX communique habituellement avec ses clients par télécopieur. ENTINEX offre également ses services par l'entremise de 20 succursales commerciales de la Banque de Montréal réparties dans l'ensemble du Canada. Le client n'est pas tenu de décliner son identité au complet : ENTINEX a récemment mis sur pied deux nouveaux services : le bulletin

Entinex
BUSINESS OPPORTUNITY NETWORK INC.

référence informatisée offert par l'entremise du réseau de succursales de la BFD dans l'ensemble du pays. Il met en rapport des investisseurs en quête de débouchés avec des entrepreneurs à la recherche de financement. La BFD garde un contact avec les investisseurs et les entrepreneurs éventuels. Lorsqu'une occasion d'investissement se présente, la Banque décrit aux intéressés les objectifs d'investissement de chacun et invite ensuite les parties à se rencontrer.

Les personnes et entreprises intéressées peuvent être inscrites sur la liste de la Banque moyennant des frais d'environ 250 \$. Si une liaison financière se concrétise, des honoraires d'au plus 5 % établis en fonction du montant total de

l'investissement doivent être versés à la Banque par l'une des deux parties. Le réseau du SERVICE DE LAISON FINANCIÈRE de la BFD compte 1 500 entrepreneurs et investisseurs. Les investisseurs étrangers, par l'entremise des ambassades et des consulats du Canada et de ministères et organismes gouvernementaux peuvent également s'inscrire au SERVICE DE LAISON FINANCIÈRE de la BFD.

Les investissements effectués ou les capitaux investis par l'entremise du SERVICE DE LAISON FINANCIÈRE se chiffrent en moyenne à 200 000 \$. Les liaisons établies peuvent donner lieu à des investissements allant de 50 000 \$ à 5 000 000 \$. À l'instar des autres services, le SERVICE DE LAISON FINANCIÈRE est un service utile offert aux investisseurs et aux entrepreneurs ainsi, déclare l'un des utilisateurs, "Je SER VICE DE LAISON FINANCIÈRE de la BFD nous a aidés à trouver des investisseurs intéressés à faire des affaires avec nous. Cependant, l'on pourrait se demander si les honoraires de 5 % justifiés de la valeur de la transaction effectuée. Les contacts personnels sont parfois plus précieux lorsque l'on désire trouver un partenaire et ils ne coûtent rien."

La firme ENTINEX INC. met à la disposition de ses clients des listes d'entreprises fournies par des sources d'information réputées du monde des affaires. Les honoraires de la firme sont versés par les investisseurs qui désirent acquiescer une entreprise ou y investir des capitaux à participation. L'investisseur peut obtenir une liste d'occasions d'investis-

LES BASES DE DONNÉES SUR LES OCCASIONS D'INVESTISSEMENT

Un outil précieux pour les investisseurs et les entrepreneurs

(suite de la p. 1)

d'investissement et des entrepreneurs de-
sireux de trouver des gens d'affaires in-
térêtés à investir des capitaux dans des
entreprises. Il peut s'agir de nouvelles
entreprises, d'entreprises en pleine

REPIC

Réseau de possibilités
d'investissement au Canada

expansion ou d'entreprises bien établies.
Grâce à ces bases de données, les inves-
tisseurs et entrepreneurs à la recherche
d'un partenaire d'investissement aboutis-
sent souvent à un jumelage profitable
pour les deux parties.

La plupart du temps on constate que
le nombre d'investisseurs dépasse celui
des entrepreneurs. En effet, dans cer-
tains cas, on dénombre deux fois plus
d'investisseurs que d'entrepreneurs.
"Les études effectuées démontrent que
les petites entreprises ainsi que les entre-
prises naissantes, notamment dans les
petites agglomérations, éprouvent par-
fois beaucoup de difficultés à trouver
des sources de capitaux propres", dé-
clare M. Bernard R. Wilson, président
de REPIC (Réseau de possibilités d'in-
vestissement au Canada), un système in-
formatisé centralisé exploité par les
chambres de commerce provinciales.
Les entrepreneurs à la recherche de capi-
taux et les gens d'affaires desirant s'in-
vestir dans une entreprise peuvent s'ins-
crire au réseau REPIC.

Les services de REPIC sont actuelle-
ment offerts dans l'ensemble du Canada
par l'entremise d'un réseau constitué de
plus de 500 chambres de commerce pro-
vinciales et locales. La base de données
est accessible à tous, mais le système
n'a pas encore été annoncé dans le reste
du Canada. REPIC s'étend à l'échelle
nationale depuis novembre 1988 et béné-
ficie de l'appui des gouvernements fédé-
ral et provinciaux.

REPIC élimine chez les investisseurs
une tendance aux préjugés sexistes ou
fondés sur l'origine géographique.
Comme le souligne M. Jim Carnegie,
Directeur exécutif de REPIC et de la
Chambre de commerce de l'Ontario,
"les investisseurs canadiens ont long-

temps éprouvé une certaine réticence à
investir dans des entreprises adminis-
trées par des femmes, ou encore, à s'as-
socier, par exemple, avec quelqu'un de
Kapuskasasing plutôt qu'avec quelqu'un
du *Golden Horseshoe*."

"Étant donné le caractère confidentiel
de REPIC, les partenaires éventuels
ignorent, au début, l'identité des per-
sonnes, des entreprises, inscrites au ré-
seau. Lorsqu'un jumelage semble possi-
ble, REPIC offre aux participants
l'occasion de se rencontrer et de faire
des affaires."

REPIC est un système confidentiel.
Les entrepreneurs peuvent donc effec-
tuer des recherches en toute discrétion
en vue d'obtenir des capitaux sans pro-
voquer d'inquiétude chez le public ou
parmi le personnel de leur entreprise. "Il
faut savoir que les entrepreneurs et les
investisseurs sont très pointilleux sur la
question de la confidentialité. Le carac-
tère confidentiel de REPIC, sa simplicité
(on n'a qu'à remplir une formule), la ra-
pidité du traitement des dossiers et, par
conséquent, du jumelage, sont des atouts
fort appréciés des utilisateurs."

Au lieu de prélever une commission
sur le jumelage réalisé, REPIC ne de-
mande que des frais d'inscription. Les
entrepreneurs paient des frais annuels de
150 \$ et les investisseurs, de 250 \$. Les
capitaux de risque investis dans le cadre
des jumelages réalisés se chiffrent entre
200 000 \$ et 300 000 \$. Les sommes
transférées par l'entremise de REPIC
vont de 5 000 \$ à 1 000 000 \$.

REPIC aide en outre les entrepreneurs
et les investisseurs à trouver un parté-
naire approprié sans entraîner de fré-
quents déplacements ou de grands
voyages. Le temps et l'argent ainsi éco-
nomisés laissent aux gens d'affaires le
loisir de consulter des experts et des ju-
ristes à propos de l'entente éventuelle.
Quoque le système informatisé de ju-
melage soit très rapide, certains utilisas-
teurs estiment qu'ils n'obtiennent pas as-
sez vite les renseignements qu'ils
intéressent. En effet, REPIC achemine
principalement par la poste les rensei-
gnements désirés, ce qui entraîne parfois
des retards.

Le MARCHÉ D'ENTREPRISES est
exploité par la firme Mahau et Noisoux,
qui met à la disposition de ses clients
deux bureaux de service dont l'un est à
Montréal et l'autre à Québec. Il a égale-

Les frais d'inscription, de traitement
et d'identification des partenaires éven-
tuels s'élèvent à 500 \$ par année pour
les entrepreneurs et à 250 \$ pour les

investisseurs éventuels. Les deux parties
doivent en outre, s'il y a jumelage, ver-
ser une commission variable selon la
transaction, dont ils partagent les frais à
parts égales. Les transactions conclues
grâce au réseau varient de 50 000 \$ à
3 000 000 \$.

Le MARCHÉ D'ENTREPRISES of-
fre aux parties intéressées les services
d'experts dans le secteur de l'investisse-
ment. Les investisseurs et les entrepre-
neurs peuvent obtenir des conseils finan-
ciers et techniques détaillés et une aide
précieuse en matière de recherche de fi-
nancement. À l'encontre de REPIC, par
exemple, qui n'offre pas de services de
matière d'investissement et qui encon-
trage plutôt ses clients à s'adresser à de
tels experts.

Le SERVICE DE LIAISON FINAN-
CIÈRE de la BFD (Banque fédérale de
développement) est un service de ►

LE MARCHÉ D'ENTREPRISES

Mahau
et Noisoux

nécessaires dans le cadre du Programme élargi de vaccination.

Les laboratoires Connaught reprennent les contrôles de la qualité une deuxième fois, au Canada, afin de s'assurer que les produits fabriqués dans les nouvelles installations sont sûrs, et installer des programmes d'entretien préventif et de contrôle de la qualité afin que ces contrôles puissent être faits sur les lieux.

Les laboratoires Connaught et leurs clients désirent aboutir au transfert complet des technologies et des compétences de base vers les pays en voie de développement.

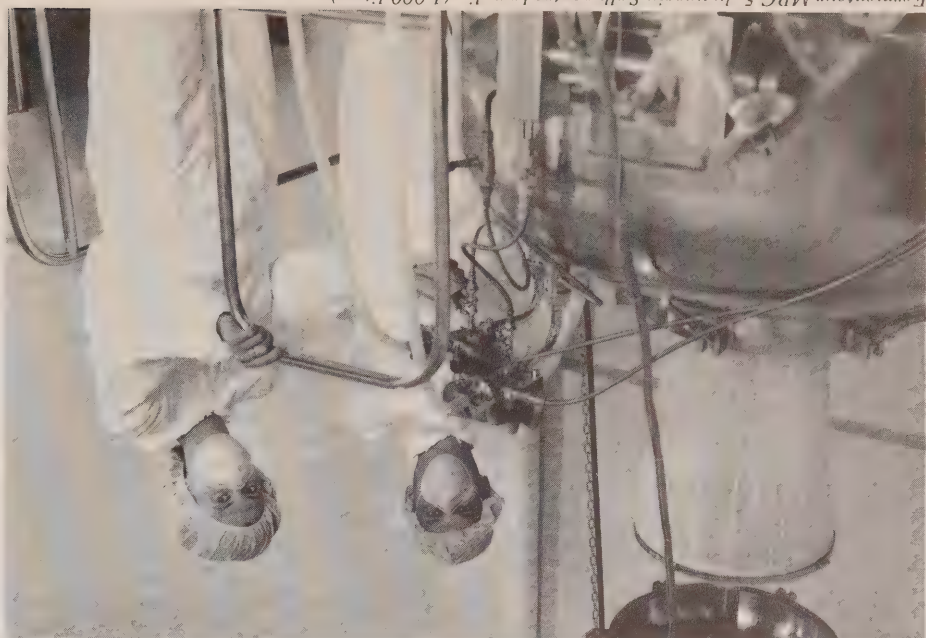
Selon les laboratoires Connaught, si le Programme élargi de vaccination continue sur son excellence lancée, l'OMS, de concert avec l'UNICEF, des entreprises comme les laboratoires Connaught et les gouvernements des pays industrialisés et des pays en voie de développement, atteindra sous peu son objectif. En 1986, l'OMS déclarait en effet que la moitié des enfants du monde avaient déjà été vaccinés dans le cadre du Programme élargi de vaccination.

Toutefois, l'envergure même du projet pourrait compromettre sérieusement la disponibilité des vaccins nécessaires puisque les installations des grands fabricants participants fonctionnent actuellement à plein rendement ou presque. Il faudra vraisemblablement recourir à d'autres sources et à d'autres méthodes. Pour les pays en développement, la fabrication des vaccins sur place facilite une plus grande participation aux pro-

La plupart des projets de transferts de technologie auxquels participent l'étape intermédiaire de la production. L'entreprise fournit les installations ainsi que sont par la suite conditionnées et mis sous ampoules pour la distribution. Ce genre de projet peut s'échelonner sur quatre ans, depuis la signature du contrat jusqu'au moment où les installations deviennent opérationnelles. L'entreprise s'engage par ailleurs à approvisionner les installations en vaccins.

Avant le démarrage d'un projet dans le cadre du Programme élargi de vaccination, les laboratoires Connaught effectuent une étude de faisabilité afin d'évaluer, s'il y a lieu, les installations existantes, et de déterminer le coût du projet. L'entreprise procède ensuite à la conception des installations et du matériel approprié et s'assure que les installations sont conformes aux normes de l'OMS. Les laboratoires Connaught veillent à ce que le personnel reçoive la formation nécessaire à la bonne utilisation du matériel, à l'exploitation des installations et à leur entretien, de sorte qu'une fois le transfert de technologie effectué, l'exploitation soit conforme aux directives de l'OMS.

L'étape cruciale du projet est le transfert, dans le pays hôte, de la technologie de Connaught en matière de fabrication des vaccins. Une fois les installations construites, le personnel reçoit une formation approfondie selon des normes de fabrication reconnues internationalement de façon à pouvoir fabriquer les vaccins



Fournisseur MRC 5 du vaccin Salk contre la polio (1 000 litres).



Recherche : installations de Connaught à Toronto.

grammes de vaccination, crée des emplois et ouvre de nouveaux débouchés à l'exportation. De plus, les pays en développement viennent rejoindre les rangs des pays industrialisés puisque la capacité de produire des vaccins sur place élève le niveau de leurs programmes de santé préventifs.

La demande croissante de vaccins et l'incertitude quant aux possibilités d'approvisionnement n'ont pas tardé à inciter les pays en développement à devenir autonomes en ce qui concerne la fabrication de vaccins. Le transfert de technologies de base par des entreprises comme Connaught et la mise en place d'installations spécialisées dans les pays où existe une telle demande répond au désir d'autosuffisance de ces pays.

L'ATOUT CANADIEN

Quelques exemplaires sont encore disponibles

L'alou canadien (Investissement Canada, Ottawa, 1988), contient près de 1000 pages de textes et de graphiques touchant l'investissement au Canada dans le contexte des affaires et de la situation politique et géosociale. On peut se procurer la version imprimée pour 150 \$ (180 \$ l'étranger), et les mises à jour pour 75 \$ (90 \$). La version informatique (logiciel compatible avec le PC IBM et manuel d'instruction) coûte 90 \$ (108 \$ à l'étranger). En prime -- On peut obtenir gratuitement, sur demande, à l'achat de la version imprimée, la version logicielle (frais de manutention et d'envoi : de 2,25 \$ jusqu'à 4 % de la valeur totale).

Adresser les commandes au :
Centre d'édition du gouvernement
du Canada
Ottawa, Canada, K1A 0S9
(819) 997-2560.

TRANSFERTS DE TECHNOLOGIE

LES VACCINS

Dans cet article, Suzanne Amos, expert-conseil auprès de la firme OEB International, de Toronto, décrit certains programmes de transfert de technologie touchant la fabrication de vaccins et d'antitoxines et mis en oeuvre dans les pays en voie de développement par les laboratoires Connaught.

En 1974, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) prenait un engagement de grande envergure : vacciner, avant 1990, tous les enfants du monde contre les six principales maladies infectieuses, c'est-à-dire, la diphtérie, le tétanos, la coqueluche, la poliomyélite, la rougeole et la tuberculose.



Installations de production de vaccins contre la rage (Islamabad, Pakistan).

Afin de mener à bien ce projet, l'OMS a créé le Programme élargi de vaccination, lequel s'appuie sur les vaccins et la technologie mis au point par des fabricants de substances biologiques comme les laboratoires Connaught.

Le programme de transfert de technologie des laboratoires Connaught consiste à fournir les vaccins et le savoir-faire lié à leur fabrication en implantant des installations modernes dans les pays en développement. C'est ainsi qu'on a construit, au Pakistan, un laboratoire spécialisé dans la préparation de vaccins contre la polio et la rougeole. Cette installation a été construite dans le cadre du Programme élargi de vaccination.

La participation des laboratoires Connaught au Programme élargi de vaccination n'est pas étonnante puisqu'il est, depuis 1914, cette entreprise est à l'avant-garde de l'élaboration et de la fabrication à grande échelle de substances biologiques efficaces liées à la protection de la santé publique. Les laboratoires Connaught, qui figurent parmi les plus gros fabricants de vaccins du monde occidental, offrent, par l'intermédiaire de leur division des transferts de technologie, un service unique de technologies exclusives. ➤

LES BASES DE

DONNÉES SUR LES

OCCASIONS

D'INVESTISSEMENT

Un outil précieux pour les

investisseurs et les

entrepreneurs

Le présent article traite des bases de données sur les occasions d'investissement ment mises à la disposition des investisseurs et des entrepreneurs à la recherche d'occasions d'investissement. Dans un prochain numéro, Investir au Canada publiera un article sur les listes d'occasions d'investissement, lesquelles sont de nature plus générale, ne sont pas nécessairement informatisées et ne fournissent pas ou peu de services de jumelage. Ces articles sont fondés en partie sur les renseignements que nous ont fournis nos lecteurs; nous vous invitons donc à écrire au rédacteur en chef d'Investir au Canada (voir page 8).

Les bases de données sur les occasions d'investissement sont des systèmes d'information mis à la disposition des investisseurs à la recherche d'occasions d'investissement. ➤ p. 3

DANS CE NUMÉRO

Investissements japonais : biotechnologie canadienne

Rapport de la mission Bidec — p. 5

Investissement Canada : annonce — p. 5

Baromètre des investissements — p. 6

Publications intéressantes — p. 8

Sondage auprès des lecteurs : Résultats — p. 8



INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 2, No. 4 — Spring 1989

FOCUS ON EUROPE



Canada and the countries of Western Europe have long enjoyed close commercial and cultural links. Each is an important trading and investment partner. The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which came into effect January 1, 1989, and the Single European Act (SEA), coming into effect in 1992, are expected to have positive effects on two-way direct investment flows between Canada and Western Europe.

Western Europe is Canada's largest overseas source of foreign direct investment (FDI), accounting for approximately 80% of non-U.S. direct investments. By the end of 1985, the stock value of FDI from Western Europe reached C\$15.5 billion. This represented 18.8% of total FDI in Canada, up from 17.8% in 1980. Preliminary estimates for 1986 and 1987 indicate that Western Europe's share of FDI in Canada has grown a further 2 to 3 percentage points.

Western Europe is also the largest overseas recipient of Canadian direct investment abroad (CDIA), accounting for, on average, 45% of non-U.S. Canadian direct investment. By the end of 1985, the stock value of CDIA in Western Europe reached C\$7.5 billion. This represented 15% of total CDIA, down from 18% in 1980. Preliminary estimates for 1986 point to a relative stagnation of Western Europe's share of CDIA, followed by an increase of close to 2 percentage points in 1987. This figure, however, is still below the 1980 share.

—by Alexandra Wood, Investment Canada

INVESTMENT SNAPSHOTS FROM EUROPE

Canadian Consulates General and Embassies across Europe work with Investment Canada to promote investment development between Canada and Europe. The following are some recent activities and targets for the coming year.

ENGLAND

The London investment team of Bill Johnston, Commercial Counsellor, and Andrew de Schulthess, Special Advisor (Investment), says their investment development focus has been to project a new image of Canada as a country with a dynamic economy which welcomes foreign investment. Canada's sensible public policies, together with its strategic position in the North American market, are offered as attractions for investors.

"We built a data base of 600 British companies with Canadian subsidiaries," says Johnston, "and these are contacted regularly regarding Canadian economic performance, tax reform and the free trade agreement. We also solicit testimonial material which is judged one of

INSIDE THIS ISSUE

Interview:

Andrew de Schulthess — p. 3

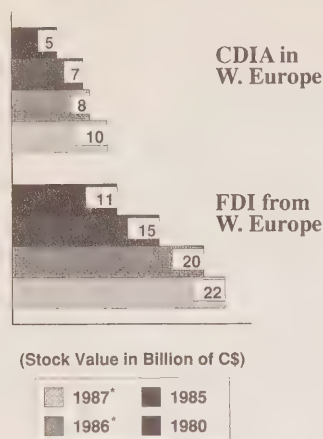
The Canada-U.S. Free Trade Agreement:
Investment Implications — p. 4

The Single European Act:
Investment Implications — p. 5

Investment Barometer
About Investment Canada Statistics — p. 7

Current Publication — p. 8

Direct Investment Between Canada and Western Europe



*Preliminary estimates. Source: Statistics Canada, adapted by Investment Canada.

the most effective means of attracting other British firms to consider investing in Canada." Another 300 British firms, which have Canadian agents and distributors but no manufacturing subsidiaries, have been contacted by mail and, according to Johnston, the post is now following up with 20 firms which responded positively.

Prospecting activities have concentrated on the auto parts, electronics, defence and health care sectors. "A recent investment seminar on the Canadian defence market attracted 70 British firms, while our 'Investing in Canadian Electronics' drew 40 firms," says Johnston. New initiatives are also being planned in ocean technology and optoelectronics in the hopes of duplicating the success of the recent biotechnology/biomedical (BIOS) prospecting project.

WEST GERMANY

Otfried (Otch) Von Finckenstein was appointed as Canada's Investment Counsellor to Bonn in the autumn of 1988, succeeding Edgar Sarton. During his time as Investment Counsellor in Bonn, Sarton concentrated on high-level image building and was able to open doors to the three largest German banks, as well as to major German industrial groups, and to the powerful German Association of Industries (BDI). This promotional work was capped with a four-city lecture tour in spring 1988 which featured Paul Labbé, President of Investment Canada,

and Tom d'Aquino, President of the Business Council on National Issues.

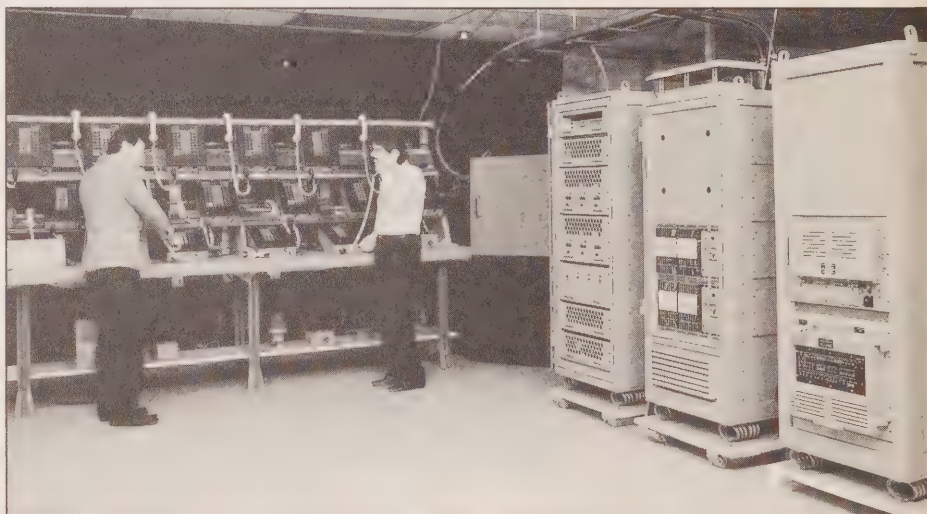
The sectors actively pursued by posts in Munich, Düsseldorf and Bonn include automotive parts, micro-electronics, resource processing, machinery and plastics. An advertising campaign is planned in the year ahead to highlight the opportunities offered by the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Von Finckenstein says, "While the German economy continues to forge ahead at a brisk pace, and the new free trade agreement represents good news to German entrepreneurs, the preoccupation with 'Europe 1992' will absorb a good deal of management attention in German boardrooms. This might well be the only cloud on an otherwise bright investment horizon."

NETHERLANDS

Increasing Dutch investments have maintained The Netherlands' position as the third largest Western European inves-

Ten Hoopen notes the close trade relations between the two countries, and a strong Dutch empathy for Canada resulted in an unprecedented number of investment enquiries over the past year. Nevertheless, the Embassy in The Hague has undertaken a program for 1989/90 to improve awareness of Canada's potential for investment by Dutch business people. This will involve press articles, publicity and support for The Netherlands-Canadian Chamber of Commerce, direct mailing and corporate liaison.

Program activities will focus on greenfield investment, joint venturing, technology licensing and strategic partnering in the agri-food, health care, machinery, electronics and chemicals sectors. "Of particular importance," says ten Hoopen, "will be to ensure that Canada derives maximum benefits from increased Dutch investments in North America which may result from the Canada-U.S. Free Trade Agreement. It will be a particular challenge to maintain strong Dutch interest in Canada, given the distractions of



SHINCOM System undergoing tests. Built by Leigh Instruments Ltd., SHINCOM integrates all voice communications on board naval vessels. (Courtesy Leigh Instruments Ltd.)

tor in Canada. Loepy ten Hoopen, Canada's Investment Counsellor in The Hague, says, "A continuing strong guilder, combined with Canada's buoyant economy, favourable investment climate, the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and an abundant supply of Dutch investment capital have continued to attract Dutch investments and entrepreneurial immigrants to Canada."

the European integration process, ongoing multilateral trade discussions and continuing strong Dutch interest in the U.S.A."

SWITZERLAND

One of the high points of Canada's investment program in Bern, which began in 1985, was the successful bid by Oerlikon Buehrle to supply the Department

of National Defence with a low-level air defence system, and its subsequent establishment in Quebec of the Oerlikon Aerospace subsidiary. Their initial investment of \$10 million has since increased three or four-fold.

"We are particularly interested in the aerospace, high-tech, machinery and agriculture/food sectors," says Alan Virtue, Consul and Commercial Counsellor for the Bern post. "We provide preliminary data on Canada to a large number of enquirers, meet individually with a select few with serious investment plans, and arrange visits to Canada."

A substantial portion of Embassy investment resources is focussed on the annual Davos Symposium, held in late January 1989, where Canada's key business leaders were active participants. International Trade Minister, John Crosbie, presented a Canadian overview, Premier Van der Zalm led the British Columbia delegation, and Quebec Premier, Robert Bourassa, was also in attendance.

FRANCE

"Canada has a very favourable image as a country that welcomes French investment," says Pierre Bélanger, Investment Counsellor. "Just as the Europe of 1992 is generating a great deal of interest among Canadian companies, the free trade agreement between Canada and the U.S. has renewed interest in Canada among French companies."

The Paris investment development program, established two and a half years ago, is aggressive. "We are on the lookout for dynamic, innovative and rapidly expanding French small businesses and industries," says Bélanger. Targeted sectors in the search for potential investors are aeronautics, aerospace, biotechnology, electronics, high-tech industrial materials, medicine, pharmaceuticals and plastics.

Investment related enquiries handled by the Paris Embassy last year have generated C\$350 million worth of new investments in Canada. Among the most recent are the establishment of Garbarini S/A (electronic equipment) and the Laboratories Boiron (homeopathic products); construction of an automobile parts manufacturing plant by the Fondries Montupet Company, with investments of \$116 million that will (p. 4) ▶

Interview:

Andrew de Schulthess

Investing in Canada took advantage of Andrew de Schulthess' Ottawa visit to conduct an interview, illustrating the kind of work that is going on in Canada's posts abroad. De Schulthess is Special Advisor (Investment), Canadian High Commission, London, England.



Perhaps we could start with a summary of what you do in London.

I am fortunate that Bill Johnston, the High Commission's Commercial Counsellor, works with me in partnership so we are able to segment the market. My predecessor used a consultant to filter down hundreds of companies to a manageable number of prospects, and we are working on the ones identified as highest priorities.

I concentrate on larger companies, we share the medium-sized prospects, and Bill concentrates on priority sectors in the broader spectrum of smaller companies. The ones with sales of \$1 billion and over are typically prospected from published reports. I analyse their financial situations and try to assess their long-term strategies in hopes of identifying a Canadian fit.

Over the past 12 months senior executives of these companies have been invited to presentations by such people as the Canadian High Commissioner, the Minister of Finance, Michael Wilson, the Minister of International Trade, John Crosbie, former Minister of Industry, Science and Technology, Robert de Cotret, and President of Investment Canada, Paul Labbé. With high-level speakers, it becomes possible to attract senior executives from large and medium-sized firms.

What is your relationship with British institutions?

We like to use 'maximum leverage,' so we make sure opinion leaders and high profile institutions in Britain are fully aware of what we are doing — organizations such as the Confederation of British Industries (CBI), the Institute of Directors (IOD), the Department of Trade and Industry (DTI), and

the Canada-U.K. Chamber of Commerce.

And who are your Canadian contacts?

We work with various Canadian intermediaries such as legal firms, financial firms, investment brokers, banks and accountancy firms. They are part of what we like to call 'Team Canada' and a lot of the activity in London is the result of the profile that Investment Canada has created.

What about government agencies?

We work closely with the provinces to co-ordinate our events. Many have representatives in London and we communicate on a regular basis. As federal representatives, our role is to remain 'location neutral' and we do our best to represent each region of Canada and to identify the advantages available in each respective region.

What sectors do you feel are most promising?

Defence, electronics, biotechnology and the health care fields are among the high priority sectors for us. The British are very strong in these sectors and offer excellent opportunities for transferring technology to Canada.

Have you seen results from your efforts?

One of our successes which I am particularly pleased about is Laporte Industries' decision to make a major investment in Alberta. The operation it is putting into Alberta is the production of fine organics used as basic components for pharmaceuticals. It will be state-of-the-art technology and the only operation of its kind in North America.

Plessey was another gratifying success over the past year. (p. 4) ▶

■ The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA):

Investment Implications

With the signing of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, Canada becomes an attractive gateway to a market of 266 million consumers. Expanding Western European firms can now service both Canadian and U.S. markets from a single base. The FTA provides for:

- **Elimination of Tariffs:** The Agreement, in accordance with a set schedule, provides for the elimination of all tariffs on goods originating in the country of either party by January 1, 1998.
- **National Treatment:** Canada and the U.S. will treat each other's goods, services, investment and suppliers as they treat their own. Once goods and services from one country enter the other, they cannot be discriminated against on the basis of origin.
- **Greater Access to Government Procurement:** U.S. government purchases above C\$33,000 will be open to Canadian companies unless the purchases are reserved for small business or excluded for reasons of national security. This opening of the procurement process will allow Canadian companies to bid on approximately C\$4 billion in U.S. purchases.
- **Settlement of Trade Disputes:** When either country believes there are grounds for complaint about a duty imposed by the other, an appeal can be made to a panel of five members chosen by both countries. This panel will review the complaint using the law of the country which imposed the duty. The ruling must be made within 315 days.

- **A More Secure and Predictable Business Environment:** The FTA establishes conditions which facilitate trade and investment flows.

Examples of Western European firms that have invested or are planning to invest in Canada since the FTA came into effect on January 1, 1989, include:

Aluminerie de Bécancour Inc. will proceed with a C\$550 million expansion to its primary aluminum products operations in Bécancour, Quebec. The expansion will result in the creation of 225 new jobs.

Miron Inc., the Quebec-based cement company, has received an acquisition bid from Lake Ontario Cement Ltd. Lake Ontario Cement is 54% owned by the French company, Société des Ciments Français. Miron, which has operations in Quebec and New England employs 760 people.

Terochem Laboratories Ltd. of Edmonton, Alberta, is being acquired by the British firm, Laporte Chemicals Ltd. Laporte expects to retain Terochem's 80 employees and plans to substantially expand the company's operations as a result of the FTA.

—by Alexandra Wood, *Investment Canada*

create 650 jobs; and the establishment of a Dijon mustard production plant by the Bornibus Company. In addition, Michelin and Pechiney recently announced investments of C\$500 million and C\$550 million, respectively, to expand their facilities in Canada.

BELGIUM

Belgian companies have been important investors in Canada in natural resources and financial services. However, the

past 10 years has seen a reduction in investments by the big centralized holding companies, such as Petrofina and Genstar, making way for smaller companies to expand into Canada. "We encourage Belgian companies with advanced processes that might fill technology gaps in Canada to enter into partnerships with Canadian firms," says Jim Welsh, Economic/Commercial Counsellor. "Recent successes include the float glass plant investment made by Glaverbel, and the electronic highway panels investment by Ivan Paques." (p. 5)

Interview – (Cont'd from p. 3)

When Plessey started off with the acquisition of Leigh Instruments in Ontario and Nova Scotia, it had the strategic objective of making the Canadian operation its global headquarters for navigation systems and certain other high technology electronics and defence products. This is exciting because Plessey is a world-wide organization developing global product mandates for Canada.

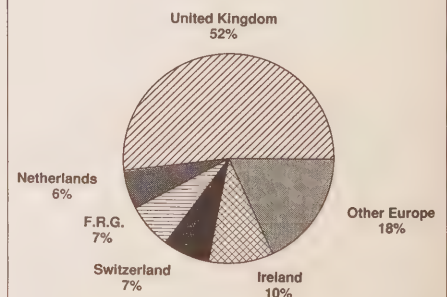
Do you have any hot prospects at the moment?

Quite a few, but at different stages of progress. British Aerospace is one prospect that we are spending a lot of time with these days. We are convinced they will be making significant investments in Canada, the first of which was the contract with Bombardier to build \$400 million worth of components for the Airbus wings. But we think that's just the tip of the iceberg.

There are also many other lower profile firms that have decided to invest in Canada, which either Bill or myself have been involved with. Recorded investments ran about nine or ten per month through 1988, up from the seven or eight per month in 1986. We are also tracking with interest the U.K. share of foreign direct investment into Canada which has been increasing quite nicely during the past two to three years.

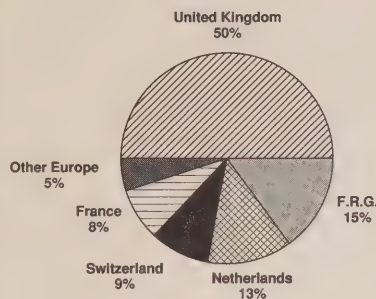
—by Lillian Rukas, *Investment Canada*

Total Canadian Direct Investment in Western Europe (% of Stock) 1985: C\$7.5 Billion



Source: Statistics Canada.

Total Foreign Direct Investment From Western Europe (% of Stock) 1985: C\$15.5 Billion



Source: Statistics Canada.

'Contact Canada' is the main prospecting vehicle aimed at leading industries and businesses in the region. The one-day program, organized with provincial governments, local Canadian lawyers, accounting firms, airlines, shipping companies, Chambers of Commerce, etc., includes seminars, press interviews, business visits and official calls by the Ambassador, and Embassy or Chamber of Commerce luncheons.

SWEDEN

Bill Roberts, Commercial Counsellor, says the Swedish post has focussed on the corporate sector, building on the strong base of Swedish direct investment already present in Canada. About 95 Swedish subsidiaries operate in Canada, from automotive assembly and distribution, construction and mining, pulp and paper, to industrial equipment, chemicals, pharmaceuticals and biotechnology.

Roberts says the post concentrates on basic education about Canada for Swedish business activity and investment, "in short, bringing Canada to the minds of business people who overlook Canada in favour of better known destinations such as the U.S.A. and Southeast Asia." The most important event since the investment development program began in 1985 was a four-province tour by a delegation of two dozen managers of major Swedish multinationals accompanying the King of Sweden during his state visit in March 1988.

The Technology Inflow Program has been used in hopes of attracting Swedish

technology to Canada in the form of joint ventures or licensing agreements. "As Swedish authorities lift restrictions on investment abroad," says Roberts, "investment development activities will be broadened to address a larger potential market, and we plan to work with Swedish investment analysts as they begin to look for investment opportunities beyond Sweden."

ITALY

"The strength of the Italian economy," says Marta Moszczenska, Consul and Trade Commissioner, "together with the growing international interests of the Italian business community, and an awakening interest in North America — in part due to the Canada-U.S. Free (p. 6)

The Single European Act (SEA):

Investment Implications

The 12 members of the European Community (EC) are working towards eliminating all internal trade barriers by the end of 1992. This ambitious initiative will permit the free movement of goods, services, capital and people within the Community, creating a single market of 325 million consumers.

It is expected the EC will achieve the world's fastest growth rates in the 1990s and that EC firms will increase their competitiveness both within the single European market and globally. As a result, the EC will become a more important source of investment and technology and a more attractive place in which to invest.

It will probably become more of a challenge to attract direct investment from Western Europe into Canada. Indeed, in the short term, most EC firms will be busy adjusting to the single European market, while firms from other Western European countries will be preoccupied with securing preferential access to the market. Moreover, the U.S., the Asia Pacific Region and Eastern Europe will also be competing with Canada for EC investment.

Until more is known about the final provisions of the EC initiative, it is difficult to assess how non-EC firms will be affected by the single European market. Nevertheless, it is an opportune time for Canadian companies to position themselves strategically in order to prepare for increased global competition, and to minimize the effects of a potential "fortress Europe". This may involve establishing a corporate presence within the EC, or forming strategic alliances and joint ventures with EC companies.

Recent examples of Canadian companies that are preparing for the single European market include:

CAE Industries Ltd., the manufacturer of flight simulators, is expanding its wholly-owned subsidiary in West Germany to compete with firms in the U.K., France and the U.S.

Northern Telecom Ltd., the telecommunications equipment manufacturer, has already established links with companies in France, the U.K. and West Germany.

Laidlaw Transportation Ltd., the school bus operator and waste management company of Burlington, Ontario, recently bought into Britain's largest waste management company, Atwoods PLC.

Plastique Moderne, a small Montreal-area plastics manufacturer, recently bought a plant in France to springboard into the European market.

A federal interdepartmental task force has been established which, in collaboration with the private sector, is analysing the issues of 1992 through a number of sectoral working groups. In addition, a series of information seminars will be held across Canada to alert the Canadian business sector to the challenges and opportunities that are expected to result from the single European market.

— by Alexandra Wood, *Investment Canada*

Trade Agreement — all point to significant potential for investment in Canada.”

The post has liaised extensively with Canadian federal and provincial governments, and industrial associations in both Canada and Italy, to determine which sectors should be targeted for priority action. These include plastics, food processing, forest products remanufacture, converted paper and wood products, biotechnology, machine tools, robotics and flexible automation.

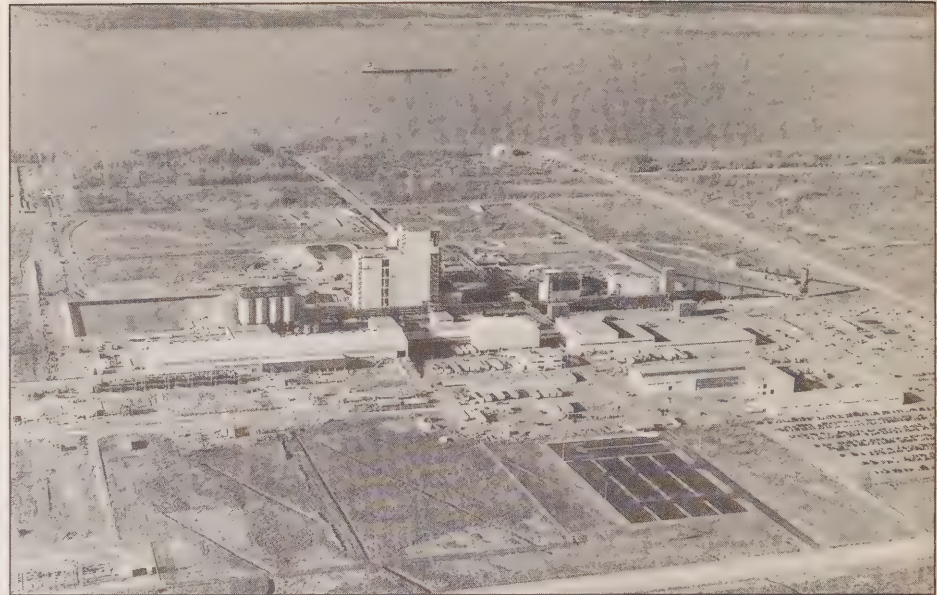
“The post prefers to deal with enquiries on an individual basis,” notes Moszczenska, “and is prepared to work with companies of all sizes.” In 1988 alone, Milan received over 100 enquiries from Italian industry concerning joint ventures or investment opportunities in Canada. “Italian companies were placed in contact with Canadian companies and a number of negotiations are underway with good results expected,” says Moszczenska.

In the next 12 to 24 months, the Milan post intends to continue an active program of promoting Canada’s image as an economically sound, sophisticated industrial nation with substantial opportunity for growth. “An important element in achieving this program is the recent signing of the Economic and Industrial Co-operation Agreement between Canada and Italy,” adds Moszczenska.

IRELAND

According to Gilles Morin, Commercial Counsellor, a substantial portion of Irish industry is under foreign ownership and the number of investment candidates is somewhat limited, but there are Irish companies who are showing growth through selective investment at home and abroad. Irish public companies have been much more active than private ones in looking overseas, partly due to size and access to capital, and the post has been courting these companies to enter the Canadian scene. Says Morin, “We are also attempting to publicize the free trade agreement, suggesting Canada as the right base to develop the U.S. market.”

Activity in Canada has been modest, the most notable Irish investment being the robotics systems operation of Automation Tooling Systems Inc. of Kitch-



The Norsk Hydro magnesium plant in Bécancour, Quebec. (Courtesy Norsk Hydro)

ener, owned by a division of Aer Lingus. The Jeffersen Smurfit Group, one of the world’s fastest growing paper/packaging groups, has recently taken a minority holding in PCL Industries Limited.

FINLAND

“Finland has a very good track record in investment in Canada,” says Claude Charland, Commercial Counsellor. Despite its relatively small size, Finland has become a high technology country in the past three decades, exporting 30% of its GNP. The Helsinki post is changing its focus from a specialization in the forest industry to a clientele of smaller companies producing unique or high technology products. “Our approach involves the nurturing of good relations with the heads of the largest corporations, promotion campaigns, and special events organized with local banks, the Finnish Foreign Trade Association (FFTA), or the Finnish Export Institute (FEI),” says Charland.

Examples of Finnish success stories in Canada include Winpak, Valmet-Sentrol and Neste Oy. Winpak, which is located in Winnipeg, is the third largest North American producer of flexible (shrink-wrap) packaging and captured 11% of the market last year. Valmet-Sentrol is planning a manufacturing/engineering plant in Toronto, and its Canadian headquarters will be moving to Montreal.

Neste Oy is contemplating a C\$250 million MTBE (gasoline additive) plant near Edmonton, which will be the second biggest Finnish investment in Canada.

NORWAY

By far the largest Norwegian investment to date in Canada is the Norsk Hydro magnesium plant at Bécancour, Quebec, a C\$500 million, 40,000-ton capacity plant which will come onstream in June 1989, and reach full capacity by year end. The Quebec base was chosen largely because of provincial co-operation, and the potential access to North American markets.

According to Mel MacDonald, Consul and Commercial Counsellor, one sector of particular success for Canada has been aquaculture. Norway has investments of C\$100 million in fish farming on both the east and west coasts of Canada. On the B.C. coast, it is estimated that up to 50% of salmon farm development has some form of Norwegian involvement, either through direct investment, technology, or Norwegian management. There is also growing interest in developing halibut, turbot and cod aquaculture.

The investment promotion program for Norway has been multi-sectoral in its approach for, like Canada, Norway has a broad base of resource industries. The Oslo post has conducted three major investment seminars in (p. 8) ➤

INVESTMENT BAROMETER

About Investment Canada Statistics

Investment Canada's statistics of foreign investment are unique. They provide a partial measure of current foreign direct investment (FDI) activity in Canada and contain useful information not found elsewhere. They are not comparable to the measures of FDI collected by Statistics Canada. There are also other important qualifications to keep in mind when using these statistics.

Unlike Statistics Canada's FDI data (both flows and stocks) which are more common and comprehensive measures, Investment Canada statistics concern only certain foreign investments as defined by the Investment Canada Act. These investments are either acquisitions of control, direct or indirect,¹ of Canadian businesses, or the establishment of new businesses. Not included in the Investment Canada data are expansions of facilities made by established foreign investors in Canada. A major plant expansion by a large, foreign-controlled auto manufacturer would not come under the Investment Canada Act, but this type of investment may increase the stock of FDI as measured by Statistics Canada.

Not included in the Investment Canada data are expansions of facilities made by established foreign investors in Canada.

As well, portfolio investments do not come under the Investment Canada Act if they do not involve acquisition of control of the Canadian business. Under the section "presumptions respecting acquisition of control" (29.(3)(d)), it states, "the acquisition of less than one-third of the voting shares of a corporation or of an equivalent undivided ownership interest in the voting shares of the corporation is deemed not to be acquisition of control of that corporation."

As Investment Canada statistics concern only a certain portion of all FDI in Canada, there are limitations also within

the statistics themselves. It is important to note that the figures may not wholly reflect the actual number and value of acquisitions and new business starts made by international investors for the following reasons:

- two or more international investors may submit notifications of intent or applications to acquire the same Canadian business and each proposal is recorded as a separate transaction;
- most cases are submitted to Investment Canada at the proposal stage. However, the investor may choose not to implement the investment. (This is known to occur for less than 1% of the cases, or about 3% of the reported asset value);
- acquisitions are recorded by asset value of the business to be acquired, based on the most recent audited financial statements and not on the actual purchase price;
- new business proposals, up to the end of 1988, were recorded on the basis of the planned amount of investment by the end of the first full year of operation. Beginning in 1989, this data will reflect the planned investment in the new business over the first two years.

Investment Canada's statistics have been collected since the creation of the Agency on June 30, 1985. They are published quarterly, about four weeks after the end of the quarter, and provide an update — in text, tables and charts — of the number and value of foreign investments subject to the Investment Canada Act. Also included are summaries of trends over the previous 12 months and comparisons with the previous quarter.

The quarterly statistics, also found in the Annual Report, are broken down by country of origin, by sector of activity and by province of destination².

²Other, basic information such as the name of an investor and type of business is listed in Investment Canada's bi-weekly news release. The release does not contain statistical data on the individual cases because of confidentiality. These statistics are found only in aggregate form as described.

The bi-weekly news release is also used by companies in Canada as a source of business leads, to offer services or products to recent foreign investors in Canada.

In Canada, there is no official source of FDI statistics by province, but there is interest in these type of statistics. This is one gap in the FDI data from Statistics Canada which is due to drawbacks: i) in how corporate financial information is reported in the Statistics Canada survey, and, ii) in the distribution of investments, by province, of an enterprise³ with activity in more than one province. This gap forces individuals to search for this type of information.

In Canada, there is no official source of FDI statistics by province, but there is interest in these type of statistics.

The provincial breakdown of Investment Canada statistics has similar drawbacks, as well as those cited for statistics in general. In the Agency's data, the province of destination of the foreign investment is determined on the basis of the largest cluster of employees and is the province to which the total assets of the acquired Canadian company are attributed. The significance of these investments to other provinces, therefore, is not reflected.

In summary, while it is very important to remember the limitations of Investment Canada statistics, they are useful in certain ways. They can be one source to assist individuals searching for FDI data by province,⁴ and they are an up-to-date source of current foreign investment activity in Canada.

— by J. William Galbraith, Investment Canada

³According to Statistics Canada, an enterprise may be defined as a group of corporations under common control.

⁴Another source that researchers have used to attempt to provide some guide to provincial breakdown of FDI is the taxable income of foreign-controlled firms, by province, from the Corporations and Labour Unions Returns Act (CALURA) data of Statistics Canada. The provincial percentages then have been applied, possibly in combination with some other data available on a provincial basis, to the FDI statistics.

¹An indirect acquisition is one in which control of a subsidiary in Canada changes as a result of a transaction abroad.

co-operation with the Export Council of Norway (ECN). The next seminar, scheduled for April 10, 1989, will focus on the Canada-U.S. Free Trade Agreement. MacDonald says a continuing program of separate liaison calls and investment mailings will complete Oslo's investment development plans throughout 1989/90.

DENMARK

Denmark has a highly developed industrial sector focussed on light manufacturing, food processing and specialized products. Kathryn Hewlett-Jobes, Commercial Counsellor, says the investment development program in Copenhagen started in 1986 with four basic elements: to identify Danish exporters to Canada, to design and implement a computerized

investment data base, to increase general awareness about the potential for investments in Canada, and to stimulate portfolio investment.

The post holds 'Business Contact Canada' days, which combine an informal luncheon, brief presentations, and an information booth-trade show approach. "These events have been even more useful than we had hoped," says Hewlett-Jobes. Twenty-seven Danish companies completed a questionnaire detailing their investment and technology transfer plans and several firms have indicated they are considering Canada for possible joint ventures, technology transfers or subsidiaries. Eskofot A/S, a Danish graphics equipment manufacturer, is investing C\$5 million in a Mississauga plant starting up early this year and is expected to employ 70 people.



From the U.K. promotion campaign, "The Sweetest Investment Opportunity of 1988."

Technology Transfer Conference

Calgary, Alberta, August, 23-26, 1989.

The Convention Centre will host a meeting of international technology brokers and experts from the academic, government and business sectors. "It's a small but very important conference," says organizer Dr. Cristina Castro, Director of the Technological Innovation Program at the University of Calgary's Faculty of Management. "Because we have such uneven economies around the world, technology transfer could be the shortcut to improving all our economies." Do technology brokers assist economic growth? Can we teach technology brokerage and transfer? Experts will ask these questions to determine what works and what doesn't in the complex process of transferring products and know-how to other countries. "The whole idea really began here at the Centre for New Venture Development," says Dr. Castro, "as a way of teaching students about technology transfer." Dr. Castro is hoping to organize live video links in Russia and Yugoslavia for students to participate without making the expensive trip.

SPAIN

Don Wismer, Canada's Commercial Counsellor in Madrid, says Spain's largest petroleum company, Repsol, is planning a visit to Canada early in 1989 with a view to making very significant investments, as are the Antibioticos and Trema Companies.

Trade and investment seminars have been held in a variety of Spanish cities since 1985. Wismer notes that in addition to seminars, the post supplied articles and advertising support for a special issue on Canada in *El Nuevo Lunes* business journal, which circulated to 35,000 Spanish decision-makers.

A C\$500,000 joint venture investment in St-Sébastien, Quebec, by Abrasivos de Espana S/A was realized, through the efforts of Jim Rollefson of the National Research Council's International Technical Transfer Division, and a new C\$1 million factory was opened March 1988 by the Spanish Ambassador to Canada, Antonio Fournier, and François Gérin, MP for Megantic-Compton-Stanstead. There are currently four other possible Spanish investments under serious discussion.

—by Lillian Rukas, *Investment Canada*

Current Publication

Investors Guide to Doing Business in Canada — The Royal Bank Way, 1989.

This 40-page edition of graphs and text, available September 1989, will describe and analyse Canada for business people and foreign investors interested in doing business in Canada. Emphasis will be on Royal Bank Services offered in Canada and around the world. Overviews of Canada's geography, population and climate will be included, as well as the labour market, banking system, economic forecasts by province, and by industry, investment flow patterns, the Canada-U.S. Free Trade Agreement, Canada and GATT, recent policy initiatives in deregulation and privatization, taxation and legislation. This "nuts and bolts" guide for operating and investing in Canada will be updated annually to reflect significant changes in the economic outlook. Single copies are available without charge. To order, contact Manager, Marketing Development, Corporate Marketing and Sales, Royal Bank Plaza, Toronto, Ontario, M5J 2J5.

Investing In Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investments in Canada by both Canadians and non-Canadians, that contribute to economic growth and employment opportunities, and that are of net benefit to Canada. Opinions expressed in *Investing In Canada* are not neces-

sarily those of the Agency. Copyrights remain with Investment Canada. Letters of response or analysis are welcome, and may be published in future issues with writers' permission. Inquiries, correspondence and subscription requests should be directed to The Editor, *Investing In Canada*, 235 Queen Street, 5th Floor West, Ottawa, Ontario K1P 6A5. ☎ (613) 995-0800

DANEMARK

Le Danemark possède un secteur industriel très développé, axé sur l'industrie manufacturière légère, la transformation des aliments et les produits spécialisés. Selon M^{me} Kathryn Hewlett-Jobes, conseillère commerciale, le programme de développement de l'investissement mis en place à Copenhague en 1986 comportait quatre volets : repérer les sociétés danoises exportant au Canada, concevoir et mettre en oeuvre une base de données informatisée sur l'investissement, sensibiliser davantage les milieux danois aux possibilités d'investissement au Canada et, enfin, stimuler les investissements de portefeuille.

Le consulat organise des journées de promotion intitulées «Contact Canada» qui, sur le modèle des foires ou expositions,

Transferts de technologies

Calgary (Alberta), 23-26 août 1989.

Plusieurs courtiers et experts internationaux en technologie se réuniront au Convention Centre. «Étant donné l'importance qui existe entre les économies du monde entier, les transferts de technologies pourraient servir de raccourcis pour améliorer toutes les économies», déclare l'organisatrice, M^{me} Cristina Castro, directrice du Programme d'innovation technologique de la faculté de gestion de l'Université de Calgary. Les courtiers en technologies appuient-ils la croissance économique? Peut-on enseigner le courtage et le transfert de technologies? Autant de questions auxquelles tenteront de répondre les experts afin de cerner les facteurs positifs et négatifs du processus complexe qui entoure le transfert de produits et de savoir-faire à d'autres pays. «Tout a vraiment commencé ici, au Centre de développement des innovations», déclare M^{me} Castro, «alors que nous cherchions un moyen d'enseigner aux étudiants le mécanisme des transferts de technologies.»

tions commerciales, combinent des déjeuners-causeries et de brèves présentations. «Ces activités se sont révélées plus utiles que prévu», indique M^{me} Hewlett-Jobes. On a recueilli les questionnaires remplis par 27 sociétés danoises concernant leurs plans d'investissement et de transfert de technologie. Parmi ces entreprises, plusieurs avaient, à l'endroit du Canada, des projets d'investissement, de coentreprise, de transferts de technologie ou d'implantation de filiales. La société Eskofot A/S, fabricant de matériel graphique, investit 5 millions de \$ CAN dans une usine qui sera mise en service au début de l'année et emploiera 70 personnes, à Mississauga.

ESPAGNE

Selon M. Don Wismer, conseiller commercial du Canada à Madrid, la société Repsol, la plus importante société pétrolière espagnole, compte visiter le Canada au début de 1989 en vue d'y investir des sommes importantes, à l'instar des sociétés Antibioticos et Trema.

Depuis 1985, diverses villes espagnoles ont été le siège de colloques sur les échanges commerciaux et les investissements. De plus, M. Wismer souligne que le consulat a fait publier des articles et des annonces publicitaires dans le journal financier *El Nuevo Lunes* pour son numéro spécial sur le Canada, distribué à quelque 35 000 décideurs espagnols.

Les efforts de M. Jim Rollefson, de la Division du transfert de technologie internationale du Conseil national de recherches, ont amené la société Abbravos de Espana S/A à investir 500 000 \$ CAN dans une coentreprise à St-Sébastien (Québec). C'est ainsi que MM. Antonio Fournier, ambassadeur de l'Espagne au Canada, et François Géri, député du comté de Mégantic-Compton-Stanstead, ont inauguré, en mars 1988, une nouvelle usine dont la construction s'est élevée à 1 million de \$ CAN. De plus, quatre autres projets d'investissement espagnols font l'objet de discussions sérieuses.

—Lillian Rukas, Investissement Canada

Campagne publicitaire au R.-U. «Une occasion d'investissement qui fera vos délices.»



Publication intéressante

Faire des affaires au Canada — Guide de la Banque Royale à l'intention des investisseurs, septembre 1989.

Ce recueil de 40 pages de graphiques et de textes renferme des descriptions et des analyses du contexte canadien à l'intention des gens d'affaires et des investisseurs étrangers intéressés à faire des affaires au Canada. La publication met l'accent sur les services offerts par la Banque Royale au Canada et dans le monde. On y présente un aperçu de la géographie du Canada, de la population, du climat, du marché du travail, du système bancaire, ainsi que des prévisions économiques selon la province, les secteurs industriels, les tendances des flux d'investissements. On y traite de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, du Canada vis-à-vis le Gatt, des mesures de déreglementation, de privatisation, de la fiscalité et des lois canadiennes. Le guide sera mis à jour chaque année afin de tenir compte des changements importants touchant le climat économique. Pour obtenir un exemplaire, écrire au : Marketing Development, Corporate Marketting and Sales, Royal Bank Plaza, Toronto, Ontario, M5J 2J5.

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, l'agence fédérale chargée du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au Canada, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada. Les opinions exprimées dans *Investir au Canada* ne reflètent pas nécessairement celles de l'Agence. Investissement Canada détient les droits d'auteur des articles. Les réponses et analyses des lecteurs pourront être publiées dans des numéros ultérieurs avec leur permission. Prière de faire parvenir vos demandes de renseignements et d'abonnement ainsi que vos lettres au rédacteur en chef, *Investir au Canada*, 235, rue Queen, 5^e étage ouest, Ottawa (Ontario), K1P 6A5. ☎ (613) 995-0800.

BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS

Statistiques d'Investissement Canada

Les statistiques d'Investissement Canada sur l'investissement étranger donnent un aperçu des investissements directs étrangers au Canada et contiennent des renseignements utiles qui ne peuvent être obtenus ailleurs. Elles ne peuvent se comparer aux mesures des investissements directs étrangers (IDE) recueillies par Statistique Canada. Il faut également tenir compte d'autres facteurs importants lorsqu'on utilise ces statistiques.

À l'encontre des données de Statistique Canada sur les IDE (flux et stocks), plus exhaustives, les statistiques d'Investissement Canada ne portent que sur certains investissements étrangers, définis dans la Loi sur Investissement Canada, qui visent soit l'acquisition du contrôle, direct ou indirect, d'entreprises canadiennes, soit l'établissement de nouvelles entreprises au Canada.

Les données d'Investissement Canada ne visent pas l'expansion d'entreprises par des investisseurs étrangers établis au Canada.

Par exemple, l'expansion majeure d'une usine par un gros fabricant d'automobiles sous contrôle étranger ne serait pas assujettie à la Loi sur Investissement Canada (cependant, ce type d'investissement pourrait accroître le stock des IDE, mesuré par Statistique Canada).

De même, les investissements de portefeuille ne sont pas assujettis à la Loi sur Investissement Canada s'ils ne donnent pas lieu à l'acquisition du contrôle de l'entreprise canadienne. À l'alinéa 28.(3)d) concernant les «présomptions à l'égard de l'acquisition du contrôle», il est stipulé que «l'acquisition de moins d'un tiers des actions avec droit de vote d'une personne morale ou de droits équivalents de participation indivise à la propriété de telles actions est réputée ne pas constituer l'acquisition du contrôle de cette personne morale».

Une acquisition indirecte est une acquisition où le contrôle d'une filiale établie au Canada change de mains à la suite d'une transaction à l'étranger.

Non seulement les statistiques d'Investissement Canada ne visent qu'une part de l'ensemble des IDE au Canada, mais elles comportent certaines limites. Les chiffres peuvent ne pas refléter entièrement le nombre et la valeur réels des acquisitions et des créations d'entreprises au Canada par des investisseurs internationaux, car :

- la plupart des cas sont présentés à Investissement Canada à l'étape de la proposition. Mais, l'investisseur peut décider, pour des raisons commerciales, etc., de ne pas donner suite à l'investissement (cela se produit dans moins de 1 % des cas, ce qui représente environ 3 % de la valeur déclarée des actifs);
- les acquisitions sont enregistrées selon la valeur des actifs de l'entreprise acquise, d'après les derniers états financiers vérifiés de la société, et non d'après le prix d'achat réel;
- jusqu'à la fin de 1988, les propositions concernant l'établissement de nouvelles entreprises étaient enregistrées d'après le montant des investissements prévus par les investisseurs pour la première année complète d'activité. À compter de 1989, ces données tiendront compte de l'investissement prévu dans la nouvelle entreprise au cours des deux premières années.

Investissement Canada recueille des statistiques depuis la création de l'Agence, le 30 juin 1985. Elle les publie trimestriellement. Elles permettent une mise à jour du nombre et de la valeur des

² D'autres renseignements (investisseur, type d'entreprise) figurent dans le communiqué bi-mensuel d'Investissement Canada. Il ne contient pas de données statistiques sur les cas individuels pour des raisons de confidentialité. Les statistiques sont donc regroupées. En outre, les entreprises du Canada se servent du communiqué comme source d'indices commerciaux, pour offrir leurs services ou produits aux nouveaux investisseurs étrangers au Canada.

Au Canada, il n'existe pas de source officielle de statistiques sur les IDE par province, alors que ce type de statistiques serait pourtant utile.

Les statistiques trimestrielles sont ventiles selon le pays d'origine, le secteur d'activité et la province de destination.

Cette lacune des données sur les IDE fournies par Statistique Canada découle de : i) la façon dont les renseignements financiers des sociétés sont présentés dans l'enquête de Statistique Canada et ii) de la répartition des investissements, par province, d'une entreprise³ dont les activités s'étendent à plus d'une province.

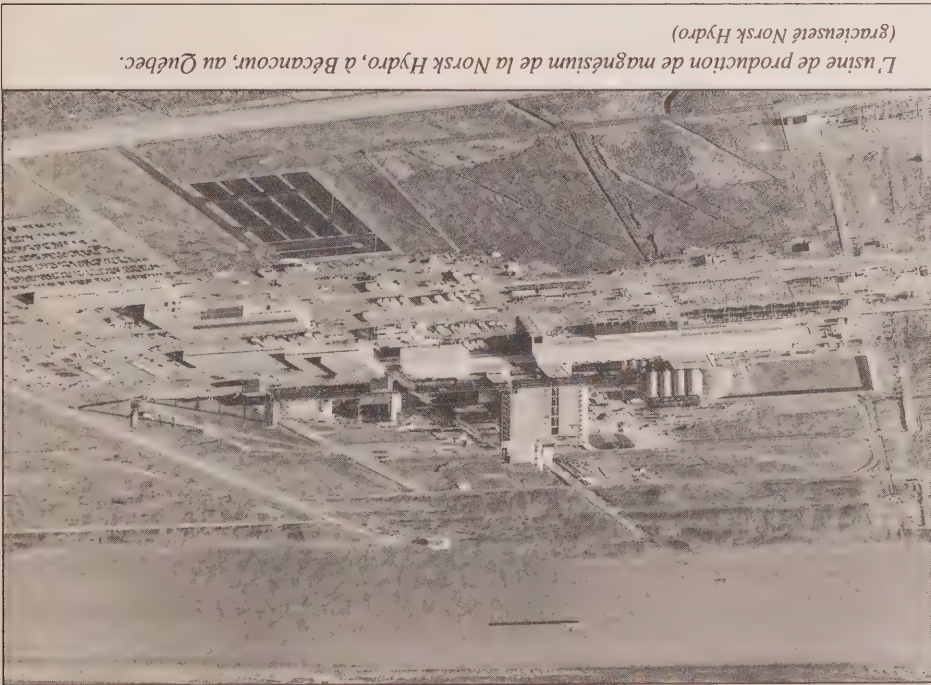
La ventilation par province des statistiques d'Investissement Canada comporte des lacunes semblables. La province de destination de l'investissement étranger est déterminée en fonction du regroupement le plus important d'employés; on attribue à ladite province l'ensemble des actifs de l'entreprise canadienne acquise. On ne tient pas compte de l'importance de l'investissement pour les autres provinces.

En dépit des limites des statistiques d'Investissement Canada, elles constituent une source de renseignements à jour pour les personnes désireuses d'obtenir des données sur les IDE par province et au Canada.

— J. William Galbraith, Investissement Canada

³ Selon Statistique Canada, une entreprise peut être définie comme un groupe de sociétés assujetties à un contrôle commun.

⁴ Pour obtenir un aperçu de la ventilation des IDE par province, on a utilisé les données fournies par Statistique Canada, en vertu de la Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouverts (CALURA) sur le revenu imposable des entreprises sous contrôle étranger. Les pourcentages provinciaux sont appliqués aux statistiques sur les IDE, probablement en combinaison avec d'autres données disponibles par province.



L'usine de production de magnésium de la Norsk Hydro, à Bécancour, au Québec. (gracieuse Norsk Hydro)

Selon M. Mel MacDonald, consul et

conseiller commercial, l'aquiculture a

connu beaucoup de succès au Canada.

Les investissements norvégiens dans des

établissements piscicoles des côtes atlanti-

que et pacifique canadiennes s'élèvent

à 100 millions de \$ CAN. Des Norvé-

giens auraient participé d'une façon ou

d'une autre au développement de près de

50 % des élevages de saumon de la

Colombie-Britannique, qu'il s'agisse

d'investissements directs, d'apports de

technologie ou d'accords de gestion fai-

sant appel à des cadres norvégiens. En

outre, les investisseurs norvégiens s'inté-

ressent de plus en plus à l'élevage du flé-

tan, du turbot et de la morue.

En Norvège, le programme de promo-

tion de l'investissement s'étend à plu-

sieurs secteurs, car, à l'instar du Canada,

l'économie y est tributaire de diverses in-

dustries exploitant les ressources natu-

les. À Oslo, le consulat a organisé trois

d'investissements, de concert avec le

Conseil norvégien des exportations

(ECN). Le prochain colloque, qui aura

lieu le 10 avril 1989, fera le point sur

l'Accord de libre-échange. M. MacDo-

nald ajoute qu'un programme permanent

d'appels téléphoniques et de publipos-

tage viendra élayer, au cours de l'exer-

cice 1989-1990, les plans de développe-

ment de l'investissement à Oslo. (p. 8) ▶

se du commerce extérieur (FFTA) et
l'Institut finlandais des exportations
(FEI). Winpak, Valmet-Sentrol et Nestlé
Oy figurent parmi les sociétés finlandai-
ses qui ont connu beaucoup de succès au
Canada. Winpak, située à Winnipeg, est
le troisième producteur d'emballage sou-
ple (moulant) en Amérique du Nord. Elle
a accaparé 11 % du marché l'an dernier.
La société Valmet-Sentrol projette de
construire une usine de fabrication/ingé-
nierie à Toronto et déménagera le siège
social de sa filiale canadienne à Mon-
tréal. La société Nestlé Oy envisage de
construire près d'Edmonton une usine de
fabrication d'éther méthyle de tert bu-
tanol, ce qui entraînera un investissement
de 250 millions de \$ CAN, le deuxième
investissement finlandais en importance
au Canada.

NORVÈGE

L'usine de production de magnésium
de la Norsk Hydro de Bécancour (Qué-
bec), évaluée à 500 millions de \$ CAN,
représente de loin le plus important inves-
tissement norvégien au Canada. Elle affi-
che une capacité de production nominale
de 40 000 tonnes et sera mise en service
en juin 1989. Elle devrait atteindre son
rendement maximum vers la fin de l'an-
née. Le Québec a été retenu en raison sur-
tout de la coopération manifestée par le
gouvernement provincial et de la proxi-
mité des marchés nord-américains.

offrant d'excellentes possibilités de crois-
sance. «La récente conclusion de
l'Accord de coopération économique et
industrielle entre le Canada et l'Italie
constitue un élément important à l'appui
de ce programme», ajoute Moszczenska.

IRLANDE

Selon M. Gilles Morin, conseiller com-
mercial, une bonne partie de l'industrie
irlandaise se trouve sous contrôle étran-
ger, et le nombre d'investisseurs éven-
tuels est quelque peu restreint. Il n'em-
pêche que certaines sociétés irlandaises
prennent un essor grâce à des investisse-
ments judiciaires effectués au pays et à
l'étranger. Au chapitre des investisse-
ments à l'étranger, le secteur public est
plus dynamique que le secteur privé, du
fait notamment de sa taille et de son
accès à des capitaux. Aussi, le consulat
tente d'attirer les sociétés publiques au
Canada. «L'Accord de libre-échange est
au coeur de notre message, affirme
M. Morin, nous présentons le Canada
comme la base idéale pour se lancer sur
le marché américain.»

FINLANDE

Au Canada, l'activité irlandaise a été
modeste, l'investissement irlandais le
plus important étant l'usine de robotique
de l'Automation Tooling Systems Inc. si-
tuée à Kitchener. Cette usine est la pro-
priété d'une filiale d'Aer Lingus. Le Jef-
fersen Smurfit Group, conglomérat figu-
rant parmi les chefs de file du secteur du
papier et de l'emballage à l'échelle mon-
diale, est devenu récemment actionnaire
minoritaire de PCL Industries Limited.

M. Claude Charland, conseiller com-
mercial, soutient que la Finlande a effec-
tué des investissements non négligeables
au Canada. Pays relativement petit, la
Finlande a su prendre le vitrage de la tech-
nologie de pointe au cours des trois der-
nières décennies, et ses exportations re-
présentent 30 % de son PIB. Le consulat
de Helsinki, qui se spécialisait dans le
secteur forestier, recherche désormais de
petites entreprises fabriquant des pro-
duits uniques ou de technologie de poin-
te. «Nous entretenons de bonnes rela-
tions avec les dirigeants des sociétés les
plus importantes», affirme M. Charland.
«Nous organisons des campagnes de pro-
motion et des activités spéciales avec les
banques locales, l'Association finlandai-

ajoute Mme Moszczenska, «et est disposé à travailler avec toutes les sociétés intéressées.» En 1988 seulement, le consulat de Milan a reçu plus de 100 demandes de renseignements du secteur industriel italien relativement à des accords de coentreprises ou à des possibilités d'investissement au Canada. «Nous avons mis en rapport les entreprises italiennes et canadiennes, et, à ce jour, plusieurs négociations sont en cours et nous nous attendons à ce qu'elles portent fruit», ajoute Mme Moszczenska.

Au cours des 12 ou 24 prochains mois, le consulat de Milan compte poursuivre un programme dynamique dont l'objet est de promouvoir l'image du Canada en tant que nation industrielle avancée, dotée d'une économie stable et (p. 6)

■ L'Acte unique : Incidence sur l'investissement

Les 12 États membres de la Communauté européenne (CE) élimineront tous les obstacles au commerce interne d'ici la fin de 1992. Cela rendra possible la libre circulation des produits, des services, des capitaux et des personnes au sein de la Communauté, créant ainsi un marché unique de 325 millions de consommateurs.

Voici quelques sociétés canadiennes qui se préparent activement à la création du marché unique européen :

CAE Industries Ltd., fabricant de simulateurs de vol, procède à l'agrandissement de sa filiale en propriété exclusive située en Allemagne occidentale, afin de rivaliser avec les entreprises du Royaume-Uni, de la France et des E.-U.

Northern Telecom Ltd., fabricant de matériel de télécommunications, a déjà noué des liens avec des entreprises de la France, du Royaume-Uni et de l'Allemagne occidentale.

Laidlaw Transportation Ltd., exploitant d'autobus scolaires et société de gestion des déchets de Burlington (Ontario), vient d'acquiescer la plus grande société de gestion des déchets du Royaume-Uni, Atwoods PLC.

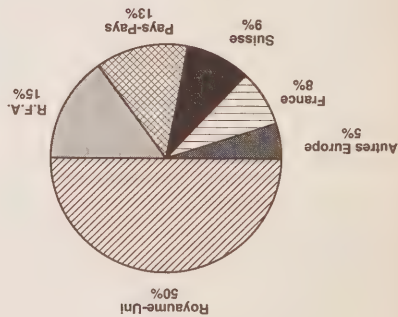
Plastique Moderne, petite entreprise de plastiques située à Montréal, a acheté récemment une usine en France, qui lui servira de tremplin pour pénétrer le marché européen.

Un groupe de travail interministériel fédéral a été mis sur pied, en coopération avec le secteur privé, pour analyser en groupes sectoriels les questions ayant trait à l'Europe de 1992. De plus, une série de colloques d'information seront organisés dans tout le Canada pour signaler au milieu des affaires canadiennes les défis et les occasions qui pourraient découler du marché unique européen.

Canada

— Alexandra Wood, Investissement

Investissements directs totaux de l'Europe occidentale (% des stocks) 1985 : 15,5 milliards de \$ CAN



Source : Statistique Canada.

la technologie suédoise au Canada sous la forme de coentreprises et au moyen d'accords de participation sous licence. «Avec l'assouplissement des restrictions sur l'investissement à l'étranger, affirme M. Roberts, nous diversifierons nos activités de développement de l'investissement afin de tirer parti d'un marché potentiel plus vaste. En outre, nous comptons travailler de concert avec les conseils lers en investissement suédois qui cherchent à l'extérieur de la Suède des possibilités d'investissement.»

ITALIE

Selon Marta Moszczenska, consul et délégué commercial, «la vitalité de l'économie italienne, l'expansion internationale croissante des entreprises italiennes, et l'intérêt que commence à susciter l'Amérique du Nord, en partie attribuable à l'Accord de libre-échange, sont autant de signes d'un potentiel d'investissement important pour le Canada.»

Le consulat a entretenu des rapports étroits avec les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi qu'avec les associations industrielles canadiennes et italiennes afin de délimiter dans quels secteurs cibles devraient surtout être concentrés ses efforts. Parmi ces secteurs, on peut mentionner les plastiques, la transformation des aliments, le travail du bois, la transformation du papier et des produits du bois, la biotechnologie, les machines-outils, la robotique et l'automatisation industrielle.

«Le consulat préfère traiter chaque demande de renseignements séparément»,

■ L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE) :

Incidence sur l'investissement

À la suite de la signature de l'Accord de libre-échange, le Canada devient un port d'entrée idéal à un marché de 266 millions de consommateurs. Les entreprises ouest-européennes en pleine expansion peuvent dorénavant desservir les marchés canadiens et américains à partir d'une base unique. Les dispositions de l'ALE prévoient :

- L'élimination des droits de douane : L'ALE prévoit, selon un échéancier précis, l'élimination de tous les droits de douane sur les produits originaires d'un pays ou de l'autre, d'ici au 1^{er} janvier 1998.
- Le traitement national : Le Canada et les E.-U. traiteront les produits, services, investissements et fournisseurs de l'autre pays comme les leurs. Une fois les produits et services importés dans l'un ou l'autre pays, ils ne peuvent faire l'objet de discrimination en fonction de leur origine.
- Un meilleur accès aux marchés publics : Les marchés du gouvernement américain dépassant 33 000 \$ CAN seront ouverts aux entreprises canadiennes, sauf si ces marchés publics sont réservés aux petites entreprises ou exclus pour des raisons de sécurité nationale. Cet élargissement du champ des marchés publics donnera aux entreprises canadiennes la possibilité de soumissionner en vue d'obtenir des marchés publics américains totalisant 4 milliards de \$ CAN.

- Le règlement des différends commerciaux : Lorsque l'un des deux pays estime qu'il a des raisons de se plaindre d'un droit imposé par l'autre, il peut faire appel auprès d'un comité de cinq membres, choisis par les deux pays. Ce comité examinera la plainte en fonction de la loi du pays

Voici de récents exemples d'entreprises de l'Europe occidentale qui ont investi au Canada, ou envisagent de le faire, depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1^{er} janvier 1989 :

- L'Aluminerie de Bécancour Inc. investira 550 millions de \$ CAN dans son usine de produits d'aluminium de Bécancour (Québec). Le projet créera 225 emplois.
- Miron Inc., cimenterie québécoise, a reçu une offre d'achat de Lake Ontario Cement Ltd., dont la Société des Ciments Français (France) détient 54 % des actions. Miron, qui exploite des usines au Québec et en Nouvelle-Angleterre, emploie 760 personnes.

Terochem Laboratoires Ltd. d'Edmonton (Alberta), fait l'objet d'une acquisition par l'entreprise britannique, Laporte Chemicals Ltd. Cette dernière compte non seulement garder les 80 employés de Terochem, mais aussi accroître considérablement les activités de l'usine à la suite de la mise en oeuvre de l'ALE.

—Alexandra Wood, Investissement Canada

Est asiatique.» Depuis la mise en oeuvre du programme de développement de l'investissement, en 1985, la visite officielle du roi de Suède a été un événement marquant; en effet, deux douzaines de dirigeants de multinationales suédoises l'ont accompagné, en mars 1988, au cours de sa tournée de quatre provinces canadiennes.

Les responsables des activités de promotion de l'investissement ont également utilisé le Programme d'apports technologiques dans l'espoir d'attirer (p. 5)

construction, exploitation minière, pâtes et papiers, matériel industriel, produits chimiques et pharmaceutiques, et biotechnologie.

M. Roberts souligne que le consulat s'est efforcé de présenter le Canada aux milieux d'affaires suédois comme pays propice aux activités commerciales et à l'investissement. «En somme, dit-il, il s'agit d'attirer l'attention des milieux d'affaires sur le Canada, car ils l'oublient trop souvent au profit de centres mieux connus, comme les États-Unis et le Sud-

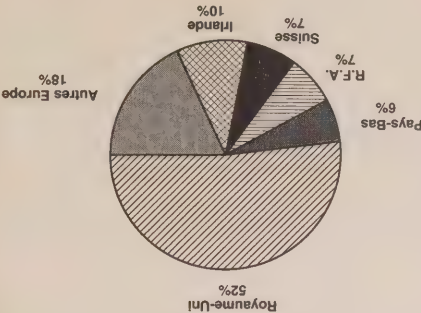
Avez-vous en vue d'autres sources d'investissements prometteuses?

Plusieurs, en effet, mais à divers stades de développement. Nous consacrons beaucoup de temps à British Aerospace, ces jours-ci. Nous sommes convaincus qu'elle envisage d'importants investissements au Canada, dont le premier a été le contrat de 400 millions de dollars conclu avec Bombardier pour la fabrication de composantes d'ailes d'Airbus. Mais, nous pensons que cela n'est rien par rapport à ce qui reste à venir.

En outre, de nombreuses autres entreprises moins en vue ont décidé d'investir au Canada. En 1988, on a enregistré 9 ou 10 investissements par mois, ce qui représente une augmentation non négligeable par rapport aux 7 ou 8 investissements par mois enregistrés en 1986. Nous suivons de très près les investissements directs étrangers du Royaume-Uni au Canada, en hausse depuis les deux ou trois dernières années.

—Lillian Rukas, Investissement Canada

Investissements directs canadiens totaux en Europe occidentale (% des stocks) 1985 : 7,5 milliards de \$ CAN



Source : Statistique Canada.

Entrevue : (suite de la p. 3)

Entrevue :

Andrew de Schulthess

M. de Schulthess, conseiller spécial (investissement), a consenti une entrevue à Investir au Canada lors de son passage à Ottawa. Il a décrit les activités du haut-commissariat du Canada à Londres (Angleterre).



Quels sont vos points de contact canadiens?

Nous coopérons avec des intermédiaires comme des cabinets d'avocats, des sociétés financières, des courtiers en investissements, des banques et des firmes comptables. Ils font partie de ce que nous appelons l'«Équipe Canada».

Qu'en est-il des organismes gouvernementaux?

Nous travaillons en étroite coopération avec les provinces. Plusieurs d'entre elles ont des représentants à Londres avec lesquels nous demeurons en communication. En notre qualité de représentants fédéraux, notre rôle consiste à représenter chaque région du Canada «en toute neutralité» et à faire connaître les atouts de chacune d'elles.

D'après vous, quels sont les secteurs les plus prometteurs?

Nous concentrons surtout nos efforts dans les secteurs de la défense, de l'électronique, de la biotechnologie et des produits d'hygiène. Les britanniques sont très forts dans ces secteurs et ils offrent d'excellentes possibilités de transfert de technologies au Canada.

Quels sont les fruits de vos efforts?

L'un de nos grands succès est la décision de Laporte Industries d'effectuer un investissement majeur en Alberta. Cette société met sur pied en Alberta une usine de produits biologiques fins utilisés comme ingrédients de base dans la fabrication des produits pharmaceutiques. L'établissement, le seul du genre en Amérique du Nord, fera appel à une technologie de pointe.

Plessey constitue une autre réussite de l'année passée. L'entreprise a fait ses débuts en acquérant Leigh Instruments en Ontario et en Nouvelle-Écosse, mais elle désirait faire de la société canadienne son siège (p. 4)

L'électronique, les matériaux industriels de pointe, la médecine, l'industrie pharmaceutique et les plastiques.

L'an dernier, les réponses fournies par l'ambassade de Paris, à diverses demandes de renseignements, ont engendré au Canada des investissements totalisant 350 millions de \$ CAN. On peut signaler : la société Garbarini S/A (matériel électronique); les Laboratoires Boiron (produits homéopathiques); l'implantation, par les Fonderies Montupet, d'une usine de pièces d'automobiles dont le coût s'élèvera à 116 millions de \$ CAN, et qui emploiera 650 personnes; Bormibus, qui implantera une usine de production de moutarde de Dijon. Les sociétés Michelin et Pechiney, pour leur part, ont annoncé des investissements de 500 et 550 millions de \$ CAN respectivement.

BELGIQUE

Les grandes sociétés belges ont été d'importants investisseurs au Canada dans les ressources naturelles et les services financiers. Depuis les dix dernières années, l'activité des sociétés de portefeuille comme Petrofina et Genstar, diminue, ce qui laisse la voie libre aux PME belges au Canada.

«Nous encourageons les sociétés belges détenteuses de technologies de pointe à former des coentreprises avec des Canadiens», affirme Jim Welsh, conseiller économique. «Signations que la société Glaverbel a investi dans une usine de production de verre flottant et la société Ivan Paques, dans le domaine des panneaux routiers électroniques.» Le programme Contact Canada a pour cible les industries et les entreprises de la région de Bruxelles. Il comporte des colloques, des entrevues, des visites d'affaires, des visites officielles de l'ambassade et des déjeuners donnés par l'ambassade ou la chambre de commerce.

SUÈDE

Selon M. Bill Roberts, conseiller commercial, le consulat du Canada en Suède a concentré ses efforts dans le secteur des entreprises, afin d'élargir la base des investissements directs suédois au Canada, déjà solidement implantée. Près de 95 filiales de sociétés suédoises se sont établies au Canada; elles exercent leurs activités dans divers secteurs : assemblage et distribution d'automobiles, (p. 4)

SWISSE

ver : captiver l'attention des Hollandais, malgré les changements qu'entraîneront les discussions multilatérales de l'Europe de 1992 et l'intérêt soutenu que suscitent les Etats-Unis auprès des Hollandais.»

Depuis sa mise en oeuvre à Berne en 1985, l'une des réussites du programme de développement de l'investissement est l'obtention par Oerlikon Buehler du contrat de fourniture d'un système de défense anti-aérienne à basse altitude pour la Défense nationale. Depuis son implantation au Québec, la filiale Oerlikon Aérospatiale Inc. a quadruplé son investissement de 10 millions de \$ CAN.

«Nous nous intéressons à l'aérospatiale, à la technologie de pointe, à la machinerie et à l'agro-alimentaire», affirme M. Alan Virtue, consul et conseiller commercial à Berne. «Nous répondons à beaucoup de demandes sur le Canada, nous rencontrons quelques investisseurs sérieux et nous organisons des visites au Canada.»

L'ambassade a consacré une bonne partie de ses ressources au symposium annuel de Davos (janvier 1989) auquel ont participé des membres influents du milieu des affaires canadien. Le ministre du Commerce extérieur du Canada, M. John Crosbie, y a prononcé un discours sur l'économie canadienne, le premier ministre de la Colombie-Britannique, M. Van der Zalm, dirigeait la délégation de sa province, et M. Robert Bourassa, premier ministre du Québec, était également du nombre des invités de marque.

FRANCE

Selon M. Pierre Bélanger, conseiller en investissement, «Le Canada voit d'un bon oeil les investissements français. Les sociétés canadiennes s'intéressent beaucoup à l'Europe de 1992, et l'Accord de libre-échange suscite parmi les sociétés françaises un regain d'intérêt à l'endroit du Canada.»

Instauré il y a deux ans et demi à Paris, le programme de développement de l'investissement est fort dynamique. «Nous repérons des PME commerciales ou industrielles, innovatrices et en plein essor», affirme M. Bélanger. Notre recherche est tournée vers l'aéronautique, l'aérospatiale, la biotechnologie, ▶

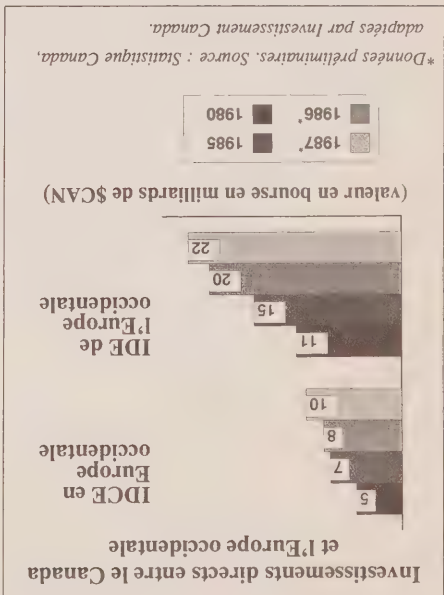
Les consulats de Munich, Düsseldorf et Bonn s'intéressent aux secteurs des pièces d'automobiles, de la micro-électronique, de la transformation des ressources, de la machinerie et des plastiques. On lancera en 1989 une campagne de publicité sur les perspectives qu'offre l'Accord de libre-échange. «Les affaires marchent bien en Allemagne, l'économie ne montre aucun signe d'essoufflement, et l'Accord de libre-échange a de quoi réjouir les entrepreneurs allemands», fait remarquer Von Finckenstein, «mais l'échiquier de l'Europe de 1992 accapare l'attention des conseils d'administration, c'est le seul nuage à l'horizon.»

PAYS-BAS

La Hollande, grâce à ses investissements croissants, s'est maintenue au troisième rang des investisseurs de l'Europe occidentale au Canada. Selon M. Loopy ten Hoopen, conseiller en investissement du Canada à La Haye, «la stabilité du florin, la vitalité de l'économie canadienne, le climat d'investissement favorable, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, et l'abondance des capitaux d'investissement hollandais attirent les investissements et les entrepreneurs hollandais au Canada.»

M. ten Hoopen indique que les relations commerciales étroites entre les deux pays, et les excellentes dispositions des Hollandais à l'endroit du Canada, ont suscité une demande de renseignements sans précédent sur les investissements, l'an dernier. L'ambassade de La Haye a entrepris pour 1989-1990 un programme visant à promouvoir le potentiel d'investissement qu'offre le Canada aux investisseurs hollandais. On fera appel à des articles de presse, à des messages publicitaires, à l'appui de la Chambre de commerce hollandaise-canadienne, au publi-postage et aux communications avec les entreprises.

Les activités porteront sur les investissements nouveaux, les coentreprises, les accords technologiques sous licence et le regroupement stratégique dans les secteurs de l'agro-alimentaire, des soins de santé, de la machinerie, de l'électronique et des produits chimiques. «Il faudra faire en sorte que le Canada retire le maximum d'avantages de l'accroissement des investissements hollandais en Amérique du Nord à la suite de l'Accord de libre-échange. Nous aurons un défi à rele-



Nous recueillons des témoignages d'entreprises, moyen efficace d'amener des sociétés britanniques à investir au Canada.» Une campagne de publipostage aux près de 300 sociétés britanniques ayant des représentants et distributeurs au Canada, a porté fruit auprès de 20 sociétés.

La recherche d'investissements vise les secteurs des pièces d'automobiles, de la défense et des soins de santé. «Nous avons réussi à attirer 70 sociétés britanniques à un colloque sur l'industrie canadienne de la défense et 40 lors d'un séminaire sur l'industrie canadienne de l'électronique», ajoute Johnston. On tentera de renouveler dans le secteur des techniques de l'océan et de l'optoélectronique le succès du projet BIOS dans les domaines biomédical et de la biotechnologie.

ALLEMAGNE (R.F.A.)

À l'automne 1988, M. Ottfried Von Finckenstein a succédé à M. Edgar Sartton, comme conseiller en investissement du Canada à Bonn. M. Sartton s'est efforcé de rehausser l'image du Canada et a établi des contacts avec trois banques allemandes, des industriels du pays et avec l'association des industries allemandes (BDI). Le point culminant des activités de promotion est la série de conférences données dans quatre villes par MM. Paul Labbé, président d'Investissement Canada et Tom d'Aquino, président du Conseil canadien des chefs d'entreprise, au printemps 1988.

PLEINS FEUX SUR L'EUROPE

LES INVESTISSEMENTS
EUROPÉENS EN BRIEF

Les consulats généraux et les ambassades du Canada en Europe coopèrent avec Investissement Canada afin de promouvoir le développement de l'investissement entre le Canada et l'Europe. Voici un aperçu des activités et objectifs des consulats et ambassades.

ANGLETERRE

MM. Bill Johnston, conseiller commercial, et Andrew de Schulthess, chargé de la promotion des investissements à Londres, s'efforcent de présenter le Canada comme un pays doté d'une économie vigoureuse et favorable aux investissements étrangers. Ils présentent aux investisseurs les politiques rationnelles du Canada et la position stratégique du pays par rapport au marché nord-américain.

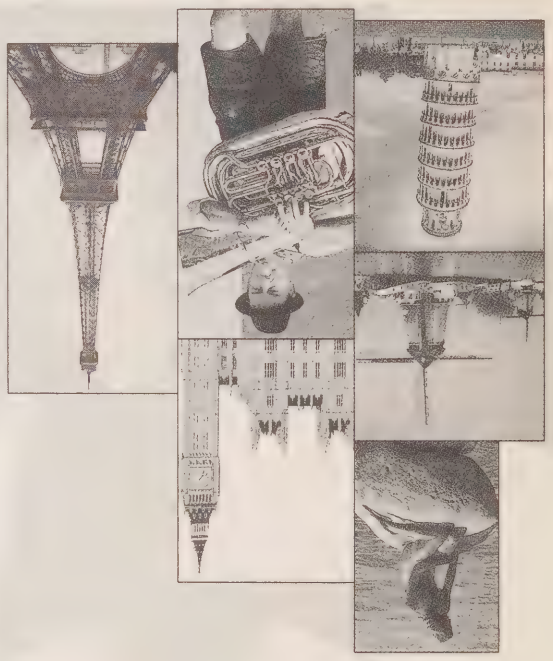
«Nous avons établi une base de données de 600 sociétés britanniques qui ont des filiales au Canada», déclare Johnston. «Nous leur envoyons périodiquement des données sur la performance économique du Canada, la réforme fiscale et l'Accord de libre-échange.

Des liens économiques et culturels étroits unissent le Canada et les pays de l'Europe occidentale, importateurs en matière de commerce et d'investissement. On s'attend à ce que l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, le 1^{er} janvier 1989, et de l'Acte unique, en 1992, auront une incidence favorable sur les investissements directs entre le Canada et l'Europe occidentale.

L'Europe occidentale est la plus importante source d'investissements directs étrangers (IDE) au Canada; on lui attribue environ 80 % des investissements directs non destinés aux États-Unis. À la fin de 1985, la valeur en bourse des IDE en provenance de l'Europe occidentale s'élevait à 15,5 milliards de \$ CAN et représentait 18,8 % de tous les IDE au Canada (17,8 % en 1980). Selon des données préliminaires, la part des IDE de l'Europe occidentale au Canada s'est accrue de 2 à 3 % en 1986 et en 1987.

L'Europe occidentale est aussi le plus important destinataire des investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) : ces investissements représentaient environ 45 % des IDCE non destinés aux États-Unis. À la fin de 1985, la valeur en bourse des IDCE en Europe occidentale atteignait 7,5 milliards de \$ CAN, soit 15 % de l'ensemble des IDCE (18 % en 1980). Des données préliminaires indiquent que la part des IDCE en Europe occidentale est demeurée la même en 1986 puis s'est accrue de près de 2 % en 1987. Ce chiffre demeure cependant inférieur à ce qu'il était en 1980.

— Alexandra Wood, Investissement Canada



INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 3, No. 1 — Summer 1989

INVESTMENT DEVELOPMENT IN THE PROVINCES

MERCK FROSST INVESTS \$205 MILLION IN QUEBEC

Merck Frosst recently announced a \$205 million investment in Kirkland, Quebec, the largest research investment in Canadian history for the pharmaceutical industry. Merck Frosst Canada Inc. is the largest pharmaceutical company in Canada, with gross annual sales in excess of C\$250 million. The following is an interview with Robert Ingram, President of Merck Frosst Canada Inc.

Could you describe your facilities in Kirkland, Quebec?

Our Kirkland site houses our head office, manufacturing, marketing and administration functions and our research facility, the Merck Frosst Centre for Therapeutic Research. Of our 900 employees, 600 live in Quebec, and the rest are primarily sales representatives throughout Canada. (p. 2) ➤

Artist's rendition of the four-storey addition to the Merck Frosst Centre for Therapeutic Research in Kirkland, Quebec. (Courtesy of Merck Frosst)

ALBERTA

With a gross domestic product (GDP) of \$63 million, Alberta is an increasingly important destination for international investment. In 1988, Alberta attracted 15% of Canada's total non-residential investment, and 15% of total Canadian fixed assets. Capital expenditures on major projects proposed for Alberta over the next several years are estimated at \$25 billion.

Businesses located in Alberta enjoy tax rates among the lowest in Canada, and neither individuals nor corporations pay provincial retail sales tax. Manufacturing industries are taxed at 9%, small businesses at 5%, and small manufacturing companies pay no tax. (p. 3) ➤

INSIDE THIS ISSUE

The Pharmaceutical Industry — p. 3

Provincial Investment Activities — p. 3

Investment Opportunities Services — p. 6

Investment Barometer
Investment Flows Remain Strong — p. 7

List of Provincial Contacts — p. 8

New Executive Vice-President
Investment Canada — p. 8



INVESTMENT
CANADA

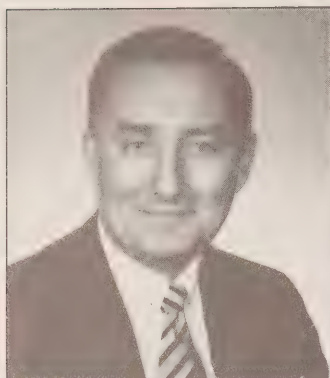
INVESTISSEMENT
CANADA

CAI
TI100
-I51

In this issue, Investing in Canada is publishing several articles on investment development activities in some of the provinces, and actual investments that are being made. We plan to make this a periodic feature of our newsletter because we feel that potential investors and investment intermediaries will be interested in which aspects of their economies the provinces are promoting, and how they are going about it.

We also plan to publish articles about successful investments in Canada in which company executives discuss their interest in Canada and their reasons for investing here. For this issue we interviewed the President of Merck Frosst Canada Inc., Robert Ingram.

We hope you find this series useful. Please do not hesitate to write us with your comments.



Robert A. Ingram, President
Merck Frosst Canada Inc.

We are currently engaged in some of the most exciting new research taking place in the world in the area of inflammatory diseases, specifically those that afflict the pulmonary tract. We are hopeful this research will lead to breakthroughs in the treatment of asthma and allergic reactions.

Are you developing new drugs?

Clearly, that's our focus. But it's not just new drugs, it is new therapeutic advances. Our research is 'cutting-edge' science. We're trying to identify those disease areas for which there aren't good therapeutic answers. For example, our Merck Frosst scientists discovered one of today's widely-used compounds for the treatment of glaucoma, and recently discovered the most successful treatment for harmful cholesterol.

Where does Canada fit into your world operations?

Canada is one of six countries in which Merck is carrying on a major research effort. The others are the U.S., the U.K., Italy, Japan and France. Merck targets its investment into specific therapeutic categories. As I mentioned, the Merck Frosst Centre for Therapeutic Research is working on pulmonary diseases; the Japan research is focused more on the anti-infective area; the U.K. facility on the neuroscience area; and the U.S. facilities on a broader cardiovascular metabolic focus. This strategy avoids duplicating our efforts. Merck is the largest investor in research and development in our industry and will invest this year in excess of US\$700 million in research.

Why have you chosen those specific countries?

We feel that Canada, along with Europe, Japan and the U.S. represent significant business opportunities because there is a clear recognition of the need for health care and a willingness of government and the private sector to help pay for good health care. If we are to continue to address diseases that are not yet conquered, such as Alzheimer's, AIDS, and cardiovascular diseases, it is going to be through a continued investment in research by industry, by government and by academia. We see Canada as being one of those environments where that kind of commitment will continue.

How will your recent investment in Kirkland be spent?

The \$205 million is a conservative estimate of the investment we will make over the next five years. The cornerstone of that commitment is a \$60 million capital investment involving a research laboratory expansion targeted for completion in early 1991, which will be the largest research laboratory of its type in Canada.

Will new jobs be created?

Yes, and a great many will be at the doctorate and post-doctorate levels. It is hard to pinpoint accurately but when the new research building is fully operational we're looking at about 300 scientists occupying the building. Today we have half that number.

Why did Merck choose Canada for this investment?

I think Quebec is a leader in North America for innovative techniques to lower the after-tax costs of conducting research. Quebec's support, by way of tax credits on salaries paid to scientists, as well as tax credits on industry-university co-operative projects, has been very successful in attracting research activities.

Quebec was also very supportive of intellectual property protection during the Bill C-22 debate and the legislation was critical for us. In effect, Canada provides a company like Merck Frosst with seven years of market exclusivity for new products. And when you consider the enormous high risks we take in research — where we fail much more often than we succeed — we feel very strongly that the

public benefits from a strong intellectual property protection environment.

Do you work with other institutions?

We work closely with Canadian universities. Montreal is becoming a centre for biotechnology which is shown in the emergence of Bio-Méga, the Armand-Frappier Institute and the Biotechnology Research Institute, and in the world-class scientists doing research at the universities of Montreal and McGill. Merck Frosst works with Laval and Sherbrooke Universities' researchers, as well as with the major hospital centres, the Royal Victoria and Montreal General, and the Clinical Research Institute of Montreal.

Through collaborative efforts with the pharmaceutical industry we are going to create an industry that will give university graduates the opportunity to stay in Canada to further their research, whereas in the past they might have had only the U.S. or Europe to consider. But in time our industry will require even more talent than is currently available.

What can be done to satisfy this requirement?

The governments, both federal and provincial, must work with the universities and industry to make sure we all devote the right type of resources to ensure the pool of Canadian talent is adequate. It is one thing to build new research laboratories; it is quite another to attract and hire the brightest young Canadian science graduates. We really want to work with government in order to provide the necessary resources and funds to the medical schools and universities, so they can graduate larger numbers in the areas of chemistry, molecular biology, pharmacology and medicine.

What do you think is the future of the pharmaceutical industry in Canada?

I'm optimistic about the future. I think as the Canadian public comes to understand that this industry does meet its commitments in terms of research investment and is willing and eager to work with the Prices Review Board, a partnership will evolve that will only grow stronger, and be of tremendous value to Canadian society. 🍁

— by Réjean Lemieux and Lillian Rukas,
Investment Canada

PROVINCIAL INVESTMENT ACTIVITIES (Cont'd from p. 1)

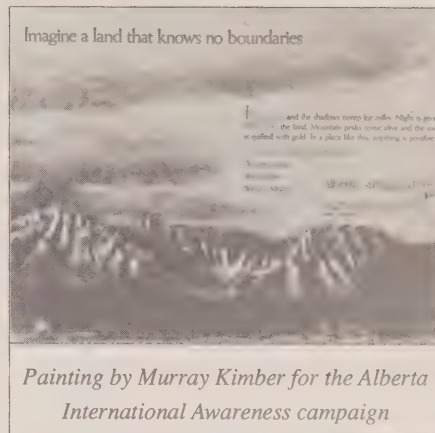
Exports represented over 20% of Alberta's GDP in 1988, amounting to \$13.8 billion. Traditional exports include primary products such as natural gas, crude oil, sulphur, coal, wheat, barley, canola and beef. In addition, manufactured goods such as petrochemicals, oil and gas equipment, communications technology and processed foods are playing an increasingly important role as Alberta's maturing economy becomes more diversified. While the United States is the predominant market for Alberta's exports, taking 70% of the total, markets are also opening up in Asia, Europe, Latin America, the Middle East, Africa and the U.S.S.R.

In 1988, the energy industry accounted for 18% of Alberta's GDP. With present technology, 25 billion barrels of crude oil are recoverable from the oil-

sands, representing about one-third of the world's known recoverable reserves. Major new investments include the proposed \$4 billion Oslo oilsands mining project in Fort McMurray, and the \$1.4 billion Husky heavy-oil upgrader on the Saskatchewan border.

Major opportunities exist in petrochemicals and plastics, with \$95 million worth of investment being committed to Alberta's plastics industry this year. Alberta Gas Ethylene has announced its intention to build another world-scale ethylene plant at Joffre, representing \$1.2 billion in new investment. Dow Chemical also announced plans to proceed with its \$800 million ethylene plant.

The forestry industry currently contributes over \$1.5 billion a year to the provincial economy, and directly employs



10,000 Albertans. Developments now under way will see over \$3.2 billion of new investment in this sector, which will create almost 10,000 construction person-years and 4,000 operating jobs.

The Alberta Heritage Fund, worth over \$12 billion, plays a major role in the development of the advanced technologies industry, and has been used to finance a variety of economic diversification programs. Alberta firms have established worldwide reputations for innovation in biotechnology, lasers, telecommunications and medical research.

Tourism, Alberta's third largest industry, generated \$2.3 billion in 1988 and employed 75,000 people. In that year, Alberta hosted the 1988 Olympic Winter Games which attracted 22 million visitors and enhanced Alberta's international profile.

MANITOBA

This region of abundant waters has some of the lowest electricity rates in the world, a well-established transportation network and a strong and skilled labour force. The province sells itself as a centre of excellence in aerospace, information processing technologies, the health care industries, agricultural development and food processing. Forestry, mining and mineral processing are integral to Manitoba's long-term economic strategy.

In March, Repap Enterprises Corp. announced a \$1 billion investment over the next four years to modernize the pulp and paper complex at The Pas, northern Manitoba. "We will be the best mill in Canada when it is done," says new General Manager Paul Richards. (p. 4) ➤

THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN CANADA

The pharmaceutical industry in Canada consists of about 130 manufacturing establishments employing 17,000 people, with annual shipments of \$2.4 billion. With the exception of the biological products subsector such as vaccines, blood products and hormone products, the industry is dominated by international companies which account for 85% of the industry's \$1.5 billion assets. About 30 companies account for approximately 80% of the Canadian market and include such well-known names as Merck Frosst, Glaxo, Johnson and Johnson and American Home Products.

Despite this high degree of concentration, no single company holds more than 7.5% of market share. The pharmaceutical sector remains among the more profitable manufacturing sectors in Canada with after-tax profit on capital employed averaging 19.3% annually over the five-year period to 1985.

In general, multinationals have tended to centralize their R & D functions at their head offices or in major market locations. The same holds true for fine chemical production, the major ingredients of pharmaceuticals. Since Canada represents only about 1% of world

consumption, the Canadian industry has one of the lowest R & D investment levels among the industrialized countries, and Canadian production tends to concentrate on formulation and packaging of product.

An added complication was the existence of the compulsory licensing clause of Canada's Patent Act, whereby the Commissioner of Patents was empowered to issue compulsory licences to permit Canadian generic manufacturers to import, formulate and market copies of patented pharmaceutical products. However, recent changes in the Act, as outlined in Bill C-22, essentially restored protection to brand-named pharmaceutical manufacturers.

This change prompted manufacturers to announce spending intentions in excess of \$1 billion on R & D over a 10-year period. Although many had expected these expenditures to take the form of clinical, rather than basic research, the interview with Merck Frosst indicates that much more is indeed possible.

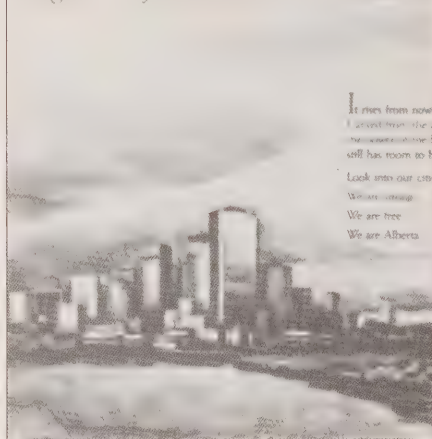
— by Chummer Farina, *Investment Canada*

ALBERTA INTERNATIONAL AWARENESS PROGRAM

'Alberta, Strong and Free' is the slogan for the Alberta International Awareness Program, a three-year promotional campaign designed to increase international awareness of Alberta. The campaign targets the highest level decision makers in political, academic and business environments, primarily in the United States, United Kingdom, West Germany, Hong Kong and Japan.

Through the original oil paintings by Alberta artist Murray Kimber, the ads create an image of a place where visions can become realities, where there is a knowledge and a respect for roots and achievement, and where there is a confidence in the future.

Imagine a city that knows no boundaries



To complement the ad campaign, the program will place more emphasis on promoting Alberta's presence in priority markets through trade shows, ministerial missions, etc. by augmenting the public relations component of these activities through an international public relations network.

In addition, the Visiting Journalists Program is directed at attracting international journalists to Alberta to generate reports on the provincial investment climate. Thirty-five journalists have been through the program so far.

The Kimber pictures are courtesy of the Government of Alberta.

Repap will undertake a \$200 million conversion of the unbleached kraft paper mill to a bleached kraft operation, followed next year by an \$800 million expansion involving construction of a new bleached softwood kraft mill. The mill at The Pas will be environmentally sophisticated with state-of-the-art technology, keeping the use of chlorine down and improving the odour emissions usually associated with pulp mills. Repap promised the existing 850 jobs will be preserved and up to 400 new ones created. Repap also earmarked \$20 million for retraining programs over the entire \$1 billion expansion program.

Wang Canada Limited announced plans for its Centre for Imaging Technology in Winnipeg, worth between \$20 and \$40 million to the Manitoba economy over five years. Wang is expected to

create a North American market worth \$2 billion by 1992, and \$10 billion by the year 2000.

A recognized leader in breeding technologies for beef, dairy cattle and swine, Manitoba has been chosen, by Minebea Company of Japan, as site for the Northern Manitoba Breeders (Canada) Co. Ltd., a \$20 million hog breeding facility. The operation combines Canadian and Japanese high technology and is expected to evolve into one of the world's largest bases producing and improving purebred breeding hogs.

Boeing is planning a \$31.3 million expansion of its composite aircraft component manufacturing facility, creating 270 new jobs and introducing high technology capabilities to the Winnipeg plant.

vices, retail trade, transportation, accommodation and food are the largest small business sectors. In March 1988, there were 1,845 businesses operating in the N.W.T., and 2,143 businesses registered for trade outside of the territory.

Northern businesses have matured to the point where they must venture out into the world to find new markets, new processes and new sources of capital. The government is recognizing the need for upgrading and improving roads, docks and airports to keep pace with a growing population, and is committed to fostering an economic strategy conducive to increased investment and business opportunities.

Prospects North Inc. was created in June 1988 to stage a series of economic development conferences every (p. 5) ➤

NORTHWEST TERRITORIES

Bountiful resources exist within this vast, sparsely populated part of Canada. The Northwest Territories has 36% of Canada's land, 18% of its fresh water and 64% of proven oil reserves. The N.W.T. economy is made up of mining, oil and gas, government, small business, tourism, renewable resources and arts and crafts.

A very important sector of the economy in terms of income and growth is small business, with service and retail outlets accounting for 52% of small business jobs. Personal and business ser-



Manitoba Premier Filmon announces Boeing's expansion in Winnipeg. (Courtesy Government of Manitoba)



Young Dene learn carpentry skills. (Photo by Erik Watt)

three years. Prospects North '89 took place in Yellowknife in early June, the first economic conference of its scale organized by northern business people to bring their community to the attention of southern business interests.

The conference provided a comprehensive overview of the N.W.T. economy, highlighting mining, tourism, transportation and construction. Guest speakers included the Hon. Jean Chrétien, the Hon. Pierre Cadieux, Minister of Indian and Northern Affairs, and Dr. Michael Walker, Executive Director of Vancouver's Fraser Institute.

NEW BRUNSWICK

Forming a land bridge between Nova Scotia, Quebec and Maine, New Brunswick offers outstanding access to major population centres, and is keen to raise its profile in new and expanding markets.

With assistance from the federal government, New Brunswick recently established an office at the Canadian Consulate General in Boston to pursue trade, investment, tourism and other opportunities in the New England market.

In addition, New Brunswick's representative in Hamburg, West Germany promotes the province as a site for manufacturing investment in West Germany, The Netherlands, Scandinavia and the United Kingdom, and identifies promising joint ventures and technology partners for New Brunswick manufacturers.

In May, Interaction '89 was held in Moncton, N.B. The focus of this international trade show and conference was increased opportunities for trade between six New England states and five Eastern Canadian provinces arising from the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Special guest speakers included International Trade Minister, John Crosbie; U.S. Ambassador to Canada, Thomas Niles; and U.S. free trade negotiator, Peter Murphy.

Microwave Techniques is a small company taking advantage of the business opportunities in New Brunswick. This company was recently awarded a \$940,000 contract to build parts for six-wheel drive recovery vehicles to be sup-

plied to the Canadian Department of National Defence.

Under its parent in the U.S., Microwave Techniques has seen steady growth since its inception in 1985, nearly tripling the number of employees. The company manufactures a variety of products, ranging from high-tech microwave components to special-purpose machinery used to produce cans for the North American fisheries industry.



Microwave Techniques' computer-controlled lathe. (Courtesy Government of New Brunswick)

NEWFOUNDLAND

The St. John's Board of Trade has undertaken a research project, the Investment Opportunities Project, to identify, advertise and market investment opportunities in Newfoundland and Labrador. The project is funded by the Atlantic Canada Opportunities Agency.

Investors, entrepreneurs, established business people, academics and government officials will be contacted and encouraged to share any ideas that would qualify as opportunities for investment.

An 'opportunity' may involve the development of products, services or techniques which foster entrepreneurship and employment. Since these opportunities will be delivered to active investors, they must be packaged as well-researched ideas with imminent development potential.

Once a list of opportunities has been generated, project staff will research each idea to determine which meets the criteria for packaging and promotion, and they will be marketed through all

means available, advertising, investor listings, trade fairs, venture capital networks, investment missions and direct contact.

If you are an entrepreneur looking for a challenge, an investor seeking a new business opportunity, or somebody who has a promising idea for investment in Newfoundland and Labrador, contact the St. John's Board of Trade.

QUEBEC

Quebec is geographically the largest of Canada's provinces and one of the most prosperous centres of industrial growth, accounting for one-quarter of the total Canadian market. Quebec's giant forest products and pulp and paper industries, with over \$6 billion in annual production, are the largest single industries and employers in the province.

Economic growth in Quebec has been above the Canadian average since 1982, showing strength in such high-tech areas as aeronautics, telecommunications, pharmaceuticals, transport equipment, hydroelectricity, consulting engineering and computers. Quebec focuses a large part of its investment promotion activities on the United States.

In the early 1980s, biotechnology was targeted as a priority sector for all levels of government, and has rapidly become one of the most promising areas of Quebec's economy. The 1987 drug patent law has brought in a whole new climate for the pharmaceutical industry. More than \$700 million in new investments have been announced by Montreal-area pharmaceutical companies.

Quebec is attracting large investments in a variety of sectors. General Motors invested \$450 million over the past two years to modernize its Boisbriand plant, and Hyundai Canada (Korea) recently invested \$325 million to establish an automobile plant in Bromont. Merck Frosst, the pharmaceutical giant, recently announced its \$205 million five-year expansion plans for its Kirkland facilities near Montreal, the largest research investment in Canadian history for the pharmaceutical industry. 🍁

— by Lillian Rukas, *Investment Canada*

INVESTMENT OPPORTUNITY SERVICES

This is a follow-up to a previous article on Investment Opportunity Data Bases featured in the Winter 1988 issue of Investing In Canada.

"Entrepreneurs dig first into their own pockets to get started, and, as their need for cash increases, ask for help from family and friends," says Robert Safrata, president of Canadian New Ventures and Investments Group Ltd.



"When these sources are depleted, entrepreneurs look for outside assistance. Informal venture investors (IVIs) are the first people they turn to."

The financial capacity of an entrepreneur usually does not exceed \$50,000. IVIs are professionals, business owners, or managers who invest in promising small businesses. True venture capital, where investors pledge money in return for unsecured equity, operates mainly in the \$50,000 to \$500,000 range. There are few organized market devices to handle these transactions, and so IVIs fill a well-defined niche in the growth of many businesses.

Canadian New Ventures and Investments Group Limited publish Venture Link, a monthly newsletter for IVIs. Its objective is to provide IVIs with promising investment opportunities and the advice of financial experts. Venture Link publishes the entrepreneurs' applications as well as short summaries of business proposals which are sent to more than 1,000 subscribers. Interested investors contact the entrepreneur directly to negotiate deals. Venture Link's services are available throughout Canada with transactions ranging from \$50,000 up to \$1 million.

The Centre financier de la PME (CF/PME), established in Laval, Quebec, in 1987 is a non-profit organization providing a one-stop shopping service for entrepreneurs seeking venture capital. Serving as a broker, it matches entre-

preneurs with suppliers of capital ranging between \$50,000 and \$10 million.

The CF/PME serves as a link between entrepreneurs and a dozen venture capital institutions such as RoyNat, Lavalintech, the National Bank, the Quebec Deposit and Investment Fund and the Federal Business Development Bank. Through an agreement with the FBDB, the centre provides small businesses with access to the FBDB's Financial Matchmaking Service and to its bank of names, which include some 400 investors totalling \$166 million in potential funds.

The CF/PME operates in an effective and inexpensive way. The centre charges businesses in search of venture capital an annual fee of \$350. Major lending institutions are charged \$2,000, while small lending companies pay \$350. When an entrepreneur submits a proposal, the centre brings it to the attention of the venture capital institutions. The centre then advises the entrepreneur of the interest generated by his proposal and organizes a meeting. If an agreement is reached, the centre charges a commission of 2% of the investment.

"The advantage of our service for entrepreneurs is the amount of time it can save," says centre general manager Mr. Goyette. "Entrepreneurs need only prepare one business plan to submit to the major venture capital institutions."



**CENTRE
FINANCIER**
DE LA PME

With the co-operation of the Montreal Exchange, the centre also organizes a series of 'capitalization days' for entrepreneurs to submit their proposals in person to venture capital investors. The centre intends to hold one capitalization day every month or two, in different regions of Quebec.

"This is a personalized service," Mr. Goyette adds. "It's not a computerized matchmaking service." Only after a careful screening process — visiting the entrepreneur's facilities, meeting with the business's management team, reviewing the company's detailed business plan —

does the centre determine whether a proposal is likely to interest the venture capital institutions. "Human contact," Mr. Goyette concludes, "is the most important aspect of this process."

In November 1988, the Hon. Elwood Veitch, B.C.'s Minister of Regional Development, and the Hon. John Jansen, Minister of International Business and Immigration, jointly announced the introduction of VentureNet, a new data base of B.C. Business Network. It is one of seven data bases on business opportunities in British Columbia. VentureNet is accessed through the B.C. Business Network which uses the services of Telecom Canada and the British Columbia Telephone Company.

VentureNet

VentureNet assists investors as well as businesses seeking equity capital. It allows investors, both inside and outside B.C., to search through an extensive list of business investment opportunities in the province. Mr. Veitch says that equity investment is a very important source of funding for the small but expanding business. "Often, during this phase of a company's growth, cash flow cannot keep up with debt servicing requirements, and that can be very restrictive, even though the company may have real potential to become a large and successful venture. VentureNet makes it easier for investors and entrepreneurs to get together."

Information is provided to the data base from province-wide sources such as regional development offices and community development officers working with the private sector, the Federal Business Development Bank, the University of Victoria, the Discovery Foundation, TIEM Canada Inc. and the Matching Service of the Equity Programs Branch.

Entrepreneurs complete a form describing their businesses and VentureNet staff review it and enter the listing, which remains active for 90 days. After 90 days it is removed, or an (p. 8) ➤

INVESTMENT BAROMETER:

Investment Flows Remain Strong Through 1988

The gross inflows* of foreign direct investment (FDI) into Canada during 1988 remained very strong at \$8.1 billion; double the levels prevailing from 1982-85, though down from the record levels of \$10.2 and \$8.4 billion set in 1987 and 1986 respectively.

The record figure for 1987 reflected, in part, the acquisition of British Columbia Forest Products by Fletcher Challenge Limited of New Zealand, as well as the Dumez S.A. (France) acquisition of Westburne International Industries and the acquisition by Esso Resources Canada Ltd. of Sulpetro Limited.† These deals were valued at well over a half billion dollars each.

The continuing strong level of foreign investment is evidence of Canada's attractiveness to international investors. The strength of the country's economy has been one of the attractions. Canada's real gross domestic product (GDP) grew by 4.5% in 1988 and is generally expected to continue growing through 1989 and 1990, although at more modest rates.

Canada's appeal to international investors, and the headline-catching foreign acquisitions of Canadian companies have been matched by even larger acquisitions in the other direction.

Canadian companies have been increasingly active in investing abroad since the recession in 1981-82. Gross outflows** of Canadian direct investment abroad (CDIA) have grown at an average annual compound rate of 19.5% from 1982 to 1988. This was almost a tripling of the value, from \$4.4 billion in 1982 to \$12.9 billion in 1988.

The significant increase in the gross outflow of CDIA of almost 26% from 1987 to last year reflects, in part, such ma-

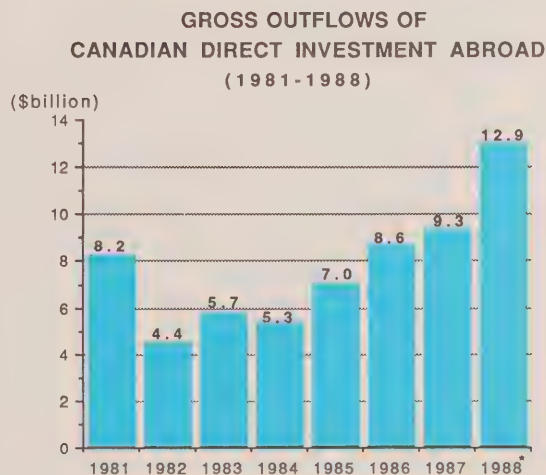
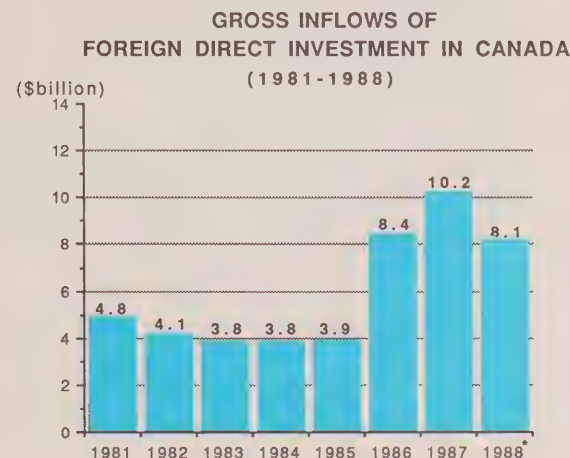
jor deals as the much publicized purchase of Federated Department Stores Inc. of the United States (valued at US\$6.6 billion or C\$8.1 billion) by the Campeau Corporation.†

The figure also partly reflects the Seagram Co. Ltd.'s acquisitions of Florida-based Tropicana Products Inc., valued at US\$1.2 billion (C\$1.5 billion), and of the French firm, Martell & Co. S.A., valued at US\$924 million (C\$1.2 billion). Campeau's purchase of Federated followed the acquisition in 1986 of Allied Stores Corp. which was valued at

US\$3.6 billion (C\$5 billion), making Campeau a major force in U.S. retailing.

The mergers and acquisitions (M&A) that are reflected in investment flows, and involving Canadian companies, are part of a worldwide trend. M&A activity is expected to increase in the wake of the Canada-U.S. Free Trade Agreement and as companies, both inside and outside the European Community (EC), prepare for '1992', the target year for completion of the EC's internal market.

—by J. William Galbraith, *Investment Canada*



* Preliminary data.
Source: Statistics Canada.

*The gross inflow of FDI includes the regular type of equity and debt investment that a company controlled outside Canada or citizen of a foreign country makes in a business in Canada, in which it has a say in the day to day operations.

**The gross outflow of CDIA includes the regular type of equity and debt investment that a company controlled in Canada makes in a business outside Canada and in which it has a say in the day to day operations.

†The total value of acquisitions may not be included in the investment flows, depending on where the financing was obtained. For example, if a Canadian company obtains financing for an acquisition in the United States from both Canadian and U.S. sources, the financing raised in the U.S. would not be included in the gross outflows of CDIA. Conversely, the portion of financing raised in Canada for the acquisition of a Canadian company by a foreign firm would not be included in gross inflows of FDI.



Alan Nymark
Executive Vice-President

NEW EXECUTIVE VICE-PRESIDENT — INVESTMENT CANADA

Alan B. Nymark has joined Investment Canada as Executive Vice-President. Mr. Nymark comes to Investment Canada from the federal government Trade Negotiations Office where he was responsible for the final preparation of legislation for the Canada-U.S. Free Trade Agreement and its implementation on January 1, 1989. During the negotiations with the U.S., Mr. Nymark was Assistant Chief Negotiator to Simon Reisman.

Mr. Nymark began his career in the federal public service in 1972 with the International Branch of the Department of Finance. He served in Washington, D.C. as technical assistant to the Executive Director of the International Monetary Fund and returned to Canada to serve in the Economic Secretariat of the Privy Council Office.

In the early 1980s, Mr. Nymark was special adviser to the Chairman and Chief Executive Officer of the Royal Bank of Canada in Montreal. He returned to the public service as Deputy Secretary to the Cabinet for Federal-Provincial Relations and later served as Director of Policy for the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada (the Macdonald Commission). Mr. Nymark holds Bachelor and Masters degrees in economics from Queen's University at Kingston, and undertook post-graduate studies at the London School of Economics in England. 🍁

(Cont'd from p. 6)

extension granted if some interest has been shown. VentureNet does not participate in negotiations. If a potential investor expresses interest, the entrepreneur is notified and asked to contact the investor directly. VentureNet does not charge the entrepreneur for listing the opportunity, nor does it charge a 'finders fee' on investments when they are made. It is anticipated that investment opportunities will likely vary from \$50,000 to \$5 million, averaging \$500,000. 🍁

—by Réjean Lemieux, Investment Canada

VENTURE LINK
Canadian New Ventures and Investments Group Limited,
221 Front Street East,
Toronto, Ontario. M5A 1E8
Fax: (416) 947-9866
Tel: (416) 861-1812

CENTRE FINANCIER DE LA PME
1555, Boul. Chomedey, bureau 210
Laval (Quebec) H7V 3Z1
Fax: (514) 682-5029
Tel: (514) 682-5081

VENTURENET
VentureNet and Matching Services,
Equity Programs Branch,
Ministry of Regional Development,
770 Pacific Boulevard, South,
Vancouver, B.C. V6B 5E7
Fax: (604) 660-3986
Tel: (604) 660-4029

For further information on provincial investment opportunities contact:

ALBERTA

Government of Alberta,
Economic Development and Trade,
Investment Promotion Branch,
12th Floor Sterling Place,
9940 - 106 Street,
Edmonton, Alberta. T5K 2P6
Fax: (403) 427-0487
Tel: (403) 422-6236

ALBERTA

(International Awareness Program)
Gerry Bourdeau,
Government of Alberta,
Public Affairs Bureau,
2nd Floor, Capital Boulevard,
10044 - 108th Street,
Edmonton, Alberta. T5J 3S7
Fax: (403) 422-9704
Tel: (403) 427-4805

MANITOBA

Government of Manitoba,
Ministry of Industry, Trade and Tourism,
410 - 155 Carlton Street,
Winnipeg, Manitoba. R3C 3H8
Fax: (204) 957-1793
Tel: (204) 945-2425

NORTHWEST TERRITORIES

Louise Nielsen,
N.W.T. Chamber of Commerce,
Box 2544,
Yellowknife, N.W.T. X1A 2P8
Fax: (403) 873-6387
Tel: (403) 873-1989

NEW BRUNSWICK

Government of New Brunswick,
Department of Commerce and Technology,
Investment and Industrial Benefits,
P.O. Box 6000,
Fredericton, N.B. E3B 5H1
Fax: (506) 453-7904
Tel: (506) 453-3981

NEWFOUNDLAND

Investment Opportunities Project,
St. John's Board of Trade,
P.O. Box 5127, 173 Water Street,
St. John's, Newfoundland. A1C 5V5
Fax: (709) 726-2003
Tel: (709) 726-2961

QUEBEC

Province de Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce
et de la Technologie
Direction générale de la promotion des
investissements
770, rue Sherbrooke ouest
Montréal (Québec) H3A 1G1
Fax: (514) 873-9330
Tel: (514) 873-1353

FEDERAL

Investment Canada,
Investors Services Group,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Fax: (613) 996-2515
Tel: (613) 996-7868

Investing In Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investments in Canada by both Canadians and non-Canadians, that contribute to economic growth and employment opportunities, and that are of net benefit to Canada. Opinions expressed in Investing In Canada are not neces-

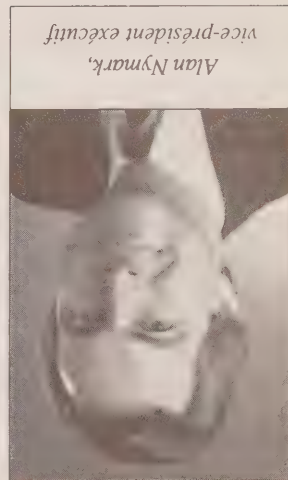
sarily those of the Agency. Copyrights remain with Investment Canada. Letters of response or analysis are welcome, and may be published in future issues with writers' permission. Inquiries, correspondence and subscription requests should be directed to The Editor, Investing In Canada, 235 Queen Street, 5th Floor West, Ottawa, Ontario K1P 6A5. ☎ (613) 995-0800

NOUVEAU VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF — INVESTISSEMENT CANADA

Alan B. Nymark travaillait auparavant au Bureau des négociations commerciales du gouvernement fédéral où il était chargé de l'élaboration finale de la législation relative à l'Accord de libre-échange Canada-E.-U. et de son application, le 1^{er} janvier 1989. Lors des négociations avec les États-Unis, M. Nymark a été négociateur en chef adjoint, auprès de Simon Reisman.

M. Nymark est entré à la fonction publique en 1972 à la Direction internationale de Finances Canada. Il a travaillé à Washington, D.C., comme adjoint technique du directeur exécutif du FMI, puis est revenu au Canada où il a oeuvré au Secrétariat économique du Bureau du Conseil privé.

Au début des années 80, M. Nymark occupait le poste de conseiller spécial du président et de directeur général de la Banque Royale du Canada à Montréal. Il a réintégré la fonction publique en qualité de secrétaire adjoint du Cabinet pour les relations fédérales-provinciales et ensuite comme directeur chargé de la politique au sein de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada (Commission Macdonald). M. Nymark détient un baccalauréat et une maîtrise en économie de l'Université Queen's à Kingston, et a effectué des études supérieures à la London School of Economics, en Angleterre.



Alan Nymark,
vice-président exécutif

(suite de la p. 6)

négociations. Si un investisseur se montre intéressé, l'entrepreneur est invité à communiquer avec cette personne. VentureNet n'exige aucun frais d'inscription ni d'honoraires sur les transactions. Les transactions se situent entre 50 000 \$ et 5 millions de dollars, soit en moyenne des investissements de 500 000 \$.

— Réjean Lemieux, Investissement

Canada

VENTURELINK

Canadian New Ventures and Investments

Group Limited,

221 Front Street East,

Toronto, Ontario M5A 1E8

Fax: (416) 947-9866

Tel: (416) 861-1812

CENTRE FINANCIER DE LA PME

1555, boul. Chomedey, bureau 210

Laval (Québec) H7V 3Z1

Fax: (514) 682-5029

Tel: (514) 682-5081

VENTURENET

VentureNet and Matching Services,

Equity Programs Branch,

Ministry of Regional Development,

770 Pacific Boulevard, South,

Vancouver, British Columbia V6B 5E7

Fax: (604) 660-3986

Tel: (604) 660-4029

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, l'agence fédérale chargée du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au Canada, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada. Les opinions exprimées dans *Investir au Canada* ne reflètent pas nécessairement celles de

TERritoIRES DU NORD-OUEST

Louise Nielsen,

N.W.T. Chamber of Commerce,

Box 2544,

Yellowknife, N.W.T. X1A 2P8

Fax: (403) 873-6387

Tel: (403) 873-1989

MANITOBA

Government of Manitoba,

Ministry of Industry, Trade and Tourism,

410 - 155 Carlton Street,

Winnipeg, Manitoba, R3C 3H8

Fax: (204) 957-1793

Tel: (204) 945-2425

GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Investissement Canada,

Services aux investisseurs

C.P. 2800, Succursale D

Ottawa (Ontario) K1P 6A5

Fax: (613) 996-2515

Tel: (613) 996-7868

QUÉBEC

Ministère de l'Industrie, du Commerce

et de la Technologie

Direction générale de la promotion des

investissements

770, rue Sherbrooke ouest

Montréal (Québec) H3A 1G1

Fax: (514) 873-9330

Tel: (514) 873-1353

TERRE-NEUVE

Investment Opportunities Project,

St. John's Board of Trade,

P.O. Box 5127, 173 Water Street,

St. John's, Newfoundland, A1C 5V5

Fax: (709) 726-2003

Tel: (709) 726-2961

NOUVEAU-BRUNSWICK

Government of New Brunswick,

Department of Commerce and Technology,

Investment and Industrial Benefits,

P.O. Box 6000,

Fredricton, N.B. E3B 5H1

Fax: (506) 453-7904

Tel: (506) 453-3981

Pour plus de renseignements sur les occasions d'investissement dans les provinces communiquer avec :

BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS : Flux d'investissements élevés en 1988

Les entrées brutes d'investissements directs étrangers (IDE)* au Canada en 1988 sont demeurées élevées, totalisant 8,1 milliards, soit le double des niveaux d'investissement effectués entre 1982 et 1985. Mais, les investissements n'ont pas atteint les niveaux records de 10,2 et 8,4 milliards de dollars de 1987 et 1986 respectivement.

Le niveau de 1987 traduisait en partie l'acquisition par Fletcher Challenge Limited (Nouvelle-Zélande) de British Columbia Forest Products; l'achat par Du-mez S.A. (France) de Westbume International Industries; et l'acquisition par Es-so Ressources Canada Ltd. de Sulpetro Limited. Ces transactions de passaient un demi-milliard de dollars chacune.

Le maintien du niveau des investissements étrangers illustre l'intérêt manifesté par les investisseurs internationaux pour le Canada. La vigueur de l'économie du pays est l'un de ses points forts. Le PIB du Canada a augmenté de 4,5 % en 1988, et cette croissance devrait se poursuivre en 1989 et en 1990, à un rythme ralenti.

L'activité des investisseurs internationaux au Canada et les acquisitions par des sociétés étrangères d'entreprises canadiennes, soulignées par les médias, ont été contrebalancées par des acquisitions plus importantes par des Canadiens à l'étranger.

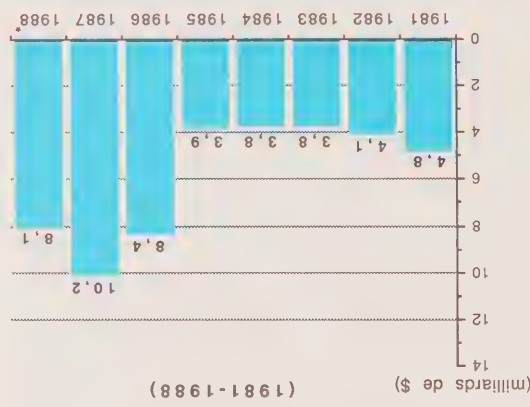
Depuis la récession de 1981-1982, les entreprises canadiennes investissent de plus en plus à l'étranger. Entre 1982 et 1988, les sorties brutes* d'investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) ont augmenté à un taux annuel moyen composé de 19,5 %. La valeur passant de 4,4 milliards en 1982 à 12,9 milliards en 1988. Cette augmentation des sorties brutes d'IDCE entre 1987 et 1988, soit 26 %, traduit en partie l'acquisition de Federa-

ted Department Stores Inc. des E.-U. (6,6 milliards de \$ US, soit 8,1 milliards de \$ CAN) par la société Campeau. Cette hausse reflète l'acquisition par Seagram Co. Ltd. de Tropicana Products Inc. de Floride, totalisant 1,2 milliard de \$ US (1,5 milliard de \$ CAN) et de l'entreprise française Martell & Co. SA, évaluée à 924 millions de \$ US (1,2 milliard de \$ CAN). L'achat par Campeau de Federated faisait suite à l'acquisition en 1986 de Allied Stores Corp., évaluée à 3,6 milliards de \$ US (5 milliards de \$ CAN), garantissant à cette entreprise canadienne une place prépondérante sur le marché de détail des États-Unis.

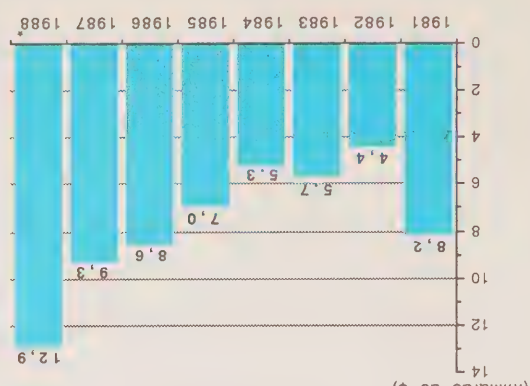
Les fusions et acquisitions (F-A) que traduisent les flux des investissements, et qui touchent des entreprises canadiennes, découlent d'une tendance mondiale. Les F-A devraient augmenter à la suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et à mesure que les sociétés de la Communauté économique européenne (CEE) et d'autres leurs, se préparent à l'«Europe de 1992», événement qui marquera l'unification du marché intérieur de la CEE.

— J. William Galbraith, Investissement Canada

SORTIES BRUTES D'INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANGER



(milliards de \$) (1981-1988)



* Données préliminaires. Source : Statistique Canada.

Il est possible, selon la provenance du financement, que les flux des investissements comprennent pas la valeur totale des acquisitions. Par exemple, si une société canadienne obtient de sources canadiennes et américaines le financement nécessaire à une acquisition aux États-Unis, les capitaux obtenus aux États-Unis ne sont pas inclus dans les sorties brutes d'IDCE. De même, la partie du financement obtenue au Canada pour l'acquisition d'une entreprise étrangère ne serait pas incluse dans les entrées brutes d'IDE.

SERVICES D'INFORMATION SUR LES OCCASIONS D'INVESTISSEMENT

Ci-dessous, la suite de l'article sur les bases de données sur les occasions d'investissement, paru dans le numéro d'hiver 1988 d'Investir au Canada.

VENTURE LINK

Selon Robert Saffara, président de Canadian New Ventures and Investments Group Ltd. «Les entrepreneurs utilisent leurs propres ressources pour démarrer et, à mesure qu'ils augmentent leurs besoins de fonds, demandent de l'aide à leurs proches. Lorsque ces sources se sont tarées, les entrepreneurs font appel à une aide extérieure. Les investisseurs privés de capital de risque (IPCR) sont les premiers à qui ils s'adressent.»

D'habitude, la capacité financière de l'entrepreneur ne dépasse pas 50 000 \$. Les IPCR sont des professionnels, des propriétaires d'entreprises ou des cadres qui désirent investir dans de petites affaires prometteuses. Les capitaux de risque authentiques, ceux consentis en échange de titres de participation non garantis, se situent entre 50 000 et 500 000 \$. Or, il existe sur le marché peu de mécanismes de courtage conçus pour effectuer ce genre de transaction.

Canadian New Ventures and Investments Group Limited publie Venture Link, un bulletin mensuel à l'intention des IPCR qui décrit des occasions d'investissement et fournit des conseils d'experts financiers.

Chaque numéro de Venture Link, distribué à 1 000 abonnés, renferme une liste d'occasions d'investissement et des résumés de propositions d'affaires. Les investisseurs intéressés communiquent directement avec l'entrepreneur. Les services de Venture Link sont offerts dans tout le Canada et les transactions varient de 50 000 \$ à 1 million de dollars.

Le Centre financier de la PME (CF/PME), de Laval (Québec), créé en 1987, est un organisme sans but lucratif qui sert de guichet unique pour les entrepreneurs à la recherche de capital de risque.



«Nous ne faisons pas de jumelage par ordinaire. C'est à la suite d'un processus minutieux (visite des installations de l'entrepreneur, rencontre avec l'équipe de direction, étude du plan d'affaires) que le Centre détermine si le projet intéressera les sociétés de capital de risque. Le contact humain que l'aspect le plus important du processus», dit M. Goyette.

Il met les entrepreneurs en rapport avec des sources de capitaux prêtes à investir de 50 000 \$ à 10 millions de dollars. Le CF/PME sert de lien entre les entrepreneurs et 12 sociétés de capital de risque que dont RoyNat, Lavalintech, la Banque Nationale, la Caisse de dépôt et de placement du Québec et la Banque fédérale de développement (BFD). En vertu d'une entente conclue avec la BFD, les PME inscrites au CF/PME ont accès au Service de liaison financière de la BFD et à sa banque de noms qui comporte 400 investisseurs disposant de 166 millions de dollars.

Le Centre perçoit des entreprises des honoraires de 350 \$ par année. Les grandes sociétés prêteuses versent des frais d'inscription de 2 000 \$ tandis que les petites versent 350 \$. Le Centre donne des conseils à l'entrepreneur tout en chantant la présentation de son projet et le soumet aux sociétés de capital de risque. Le CF/PME informe ensuite l'entrepreneur de l'intérêt qu'a suscité son projet et organise une rencontre. Si elle est fructueuse, le Centre prêtera une commission représentant 2 % de l'investissement.

En coopération avec la Bourse de Montréal, le Centre organise des «journées de capitalisation» pour donner la possibilité aux entrepreneurs de présenter leur projet aux investisseurs.

En novembre 1988, l'hon. Elwood Veitch, ministre du Développement régional de la Colombie-Britannique, et l'hon. John Jansen, ministre des Affaires internationales et de l'Immigration, ont annoncé la création de VentureNet, une nouvelle base de données qui s'ajoute au B.C. Business Network, un réseau d'information électronique regroupant sept bases de données distinctes dont VentureNet sur les occasions d'affaires en Colombie-Britannique. On y a accès par l'entremise du B.C. Business Network qui utilise le réseau de Telecom Canada et de la B.C. Telephone Company.

VentureNet est conçu pour aider les investisseurs et les entreprises. Les investisseurs de la Colombie-Britannique et d'ailleurs pourront choisir parmi une foule d'occasions d'investissement dans la province.

M. Veitch souligne que l'investissement de capitaux propres est une source importante de financement pour les PME en pleine expansion. «Il arrive souvent que le volume des liquidités d'une telle entreprise n'atteigne pas celui de ses obligations au titre du service de la dette, créant ainsi une situation difficile, même si l'entreprise possède un potentiel d'expansion et de réussite manifestes. VentureNet met en rapport les investisseurs et les entrepreneurs.»

L'information provient de bureaux de développement régional et d'agents de développement communautaire qui travaillent en coopération avec le secteur privé, la BFD, l'Université de Victoria, la Discovery Foundation, TEM Canada Inc., et le Matching Service de l'Equity Programs Branch de la C.B.

Les entrepreneurs remplissent une forme décrivant leur entreprise. Les agents de VentureNet l'examinent, puis l'intègrent à la base de données où elle demeurera active pendant 90 jours. Elle sera retirée au terme de cette période, à moins qu'elle n'ait suscité l'intérêt d'un investisseur. VentureNet ne participe pas aux (p. 8)

QUÉBEC

Le Québec est la plus grande des provinces du Canada et l'un des centres les plus prospères au chapitre de la croissance industrielle. La province représente le quart du marché canadien. Les gigantesques industries forestière et des pâtes et papiers, dont la production annuelle s'élève à 6 milliards de dollars, sont les plus grandes industries et les principaux employeurs de la province. Depuis 1982, le taux de croissance économique du Québec se situe au-dessus de la moyenne canadienne. Le Québec se distingue notamment dans des secteurs de haute technologie comme l'aéronautique, les télécommunications, les produits pharmaceutiques, le matériel de transport, l'énergie hydroélectrique, les services-conseil en génie et l'informatique. Une grande partie des activités de promotion des investissements du Québec est axée principalement sur les États-Unis.

Au début des années 80, les divers ordres de gouvernement ont donné une importance prioritaire à la biotechnologie qui n'a pas tardé à devenir l'une des industries les plus prometteuses de l'économie québécoise. La loi sur les brevets de 1987 a transformé le climat de l'industrie pharmaceutique. Plusieurs sociétés pharmaceutiques de la région de Montréal n'ont pas tardé à annoncer de nouveaux investissements totalisant plus de 700 millions de dollars.

Le Québec accueille des investissements de grande envergure dans divers secteurs. General Motors a investi 450 millions au cours des deux dernières années afin de moderniser ses installations de Boisbriand, et Hyundai Canada (Corée) a récemment investi 325 millions en vue d'établir une usine de fabrication d'automobiles à Bromont. Merck Frost, le géant de l'industrie pharmaceutique, a récemment annoncé un projet d'expansion de ses installations de Kirkland, près de Montréal, qui se chiffre à 205 millions de dollars et sera réparti sur une période de cinq ans. Il s'agit du plus gros investissement de recherche de l'histoire du Canada dans le secteur de l'industrie pharmaceutique. 🌿

—Lillian Rukas, Investissement Canada

cemment obtenu un contrat de 940 000 \$ pour la fabrication de pièces pour des véhicules de sauvetage à six roues motrices pour le ministère canadien de la Défense nationale. La société Microwave Techniques, une filiale américaine, a connu une croissance rapide depuis sa création en 1985 et a pratiquement triplé le nombre de ses employés. Cette entreprise fabrique toute une gamme de produits, qu'il s'agisse de composants de haute technologie pour micro-ondes, ou de machines spécialisées en vue de la production de boîtes de conserve pour l'industrie nord-américaine des pêches.

TERRE-NEUVE

La Chambre de commerce de St. John's a entrepris le Projet de recherche sur les perspectives d'investissement (financé par l'Agence des perspectives économiques du Canada atlantique) en vue de repérer et de promouvoir les perspectives d'investissement qu'offre Terre-Neuve et le Labrador.

On invitera les investisseurs, les entrepreneurs, les gens d'affaires, les universitaires et les représentants gouvernementaux à communiquer aux chercheurs toute perspective d'investissement.

Une «perspective» peut être l'élaboration de produits, de services ou de techniques susceptibles de promouvoir l'entrepreneuriat et l'emploi. Comme ces perspectives seront offertes à des investisseurs dynamiques, elles devront être bien documentées et applicables immédiatement.

Une fois la liste de perspectives établie, les responsables du projet étudieront chaque idée en fonction de critères de présentation et de promotion; puis, elles seront commercialisées par tous les moyens : publicité, listes d'envoi d'investisseurs, foires commerciales, réseaux de capital-risque, missions d'investissements et contacts directs.

Vous êtes un entrepreneur prêt à relever un défi? Un investisseur cherchant de nouvelles occasions d'affaires? Vous avez une idée prometteuse touchant l'investissement à Terre-Neuve ou au Labrador? Communiquez alors avec la Chambre de commerce de St. John's.

Le Nouveau-Brunswick forme un lien terrestre entre la Nouvelle-Écosse, le Québec et le Maine; il constitue un point d'accès idéal aux principaux centres urbains. Soucieux d'améliorer son image sur les nouveaux marchés en expansion, il a créé un bureau au sein du Consulat du Canada à Boston afin d'explorer le marché de la Nouvelle-Angleterre en matière de commerce, d'investissement et de tourisme.

Le Nouveau-Brunswick a également un représentant à Hambourg (R.F.A.) qui est chargé de promouvoir en R.F.A., aux Pays-Bas, dans les pays scandinaves et au Royaume-Uni, les avantages de la province comme lieu propice aux investissements, et de repérer les coentreprises prometteuses et d'éventuels partenaires technologiques, pour le compte des industriels du Nouveau-Brunswick.

En mai, lors de la conférence et foire commerciale internationales Interaction '89 de Moncton, on a mis l'accent sur les possibilités élargies de commerce entre six États de la Nouvelle-Angleterre et cinq provinces de l'est du Canada à la suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Parmi les conférenciers invités, se trouvaient le ministre du Commerce international, John Crosbie, l'ambassadeur des E.-U., Thomas Niles, et le négociateur américain en matière de commerce, Peter Murphy.

Microwave Techniques est une petite entreprise qui tire le meilleur parti des possibilités commerciales qui s'offrent à elle au Nouveau-Brunswick. Elle a ré-



Tour contrôlé par ordinateur de Microwave Techniques (gracieuse du gouvernement du Nouveau-Brunswick)

NOUVEAU-BRUNSWICK

L'INVESTISSEMENT DANS LES PROVINCES (suite de la p. 1)

En 1988, les exportations représentaient 13,8 milliards de dollars soit 20 % du PIB de l'Alberta. Les exportations traditionnelles se composent de matières premières, mais les produits manufacturés jouent un rôle de plus en plus important à mesure que l'économie albertaine se diversifie. Le marché américain accueille 70 % des exportations de l'Alberta, mais d'autres marchés s'ouvrent en Asie, en Europe, en Amérique latine, au Moyen-Orient, en Afrique et en U.R.S.S.

En 1988, l'industrie énergétique représentait 18 % du PIB de l'Alberta. Grâce à la nouvelle technologie, 25 milliards de barils de pétrole lourd peuvent être extraits des sables bitumineux. Parmi les nouveaux investissements, figurent le projet d'exploitation des sables bitumineux d'Oslo à Fort McMurray, totalisant 4 milliards de dollars, et la construction

de l'usine Husky de valorisation du pétrole lourd, évaluée à 1,4 milliard, à la frontière de la Saskatchewan.

On prévoit des investissements de plus de 95 millions de dollars cette année dans le secteur des produits pétrochimiques et plastiques. L'Alberta Gas Ethylene construira à Joffre une usine d'éthylène de calibre mondial, soit un investissement de 1,2 milliard, et Dow Chemical construira une usine d'éthylène de 800 millions de dollars.

L'industrie forestière rapporte 1,5 milliard de dollars par an à l'économie et procure du travail à 10 000 Albertains. Les projets en cours représentent 3,2 milliards en nouveaux investissements et engendreront 10 000 années-personnes d'emploi dans le domaine de la construction et 4 000 emplois dans celui de l'exploitation.

L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE AU CANADA

L'industrie pharmaceutique au Canada, dont la production annuelle se chiffre à 2,4 milliards, compte 130 établissements de fabrication qui emploient 17 000 personnes. À l'exception du sous-secteur des produits biologiques (vaccins, produits sanguins et dérivés hormonaux) l'industrie est dominée par des sociétés étrangères qui détiennent 85 % des actifs de l'industrie pharmaceutique soit 1,5 milliard. Quelques 30 sociétés, dont Merck Frosst, Glaxo, Johnson and Johnson et American Home Products, desservent 80 % du marché canadien.

Cependant, aucune société ne détient plus de 7,5 % du marché. Le secteur pharmaceutique, dont les bénéfices moyens après impôt ont atteint 19,3 % par année entre 1980 et 1985, demeure parmi les secteurs manufacturiers les plus rentables du Canada.

Les multinationales ont tendance à limiter leurs activités de R-D à leur siège social ou à des marchés importants. C'est le cas pour la fabrication de substances chimiques raffinées, qui sont les principaux ingrédients des produits pharmaceutiques. Le marché canadien constituant 1 % de la consommation mondiale, les investissements de l'industrie pharmaceutique au Canada

MANITOBA

Le coût de l'électricité au Manitoba, grâce aux abondantes réserves d'eau de la province, est l'un des plus faibles au monde. Le Manitoba est doté d'un réseau de transport bien établi et d'une main-d'œuvre hautement qualifiée. La province mise sur sa réputation dans les domaines de l'aérospatial, des technologies de traitement de l'information, des industries des soins de santé, du développement agricole et de la transformation des aliments. Les forêts, l'exploitation minière et la transformation des mines font partie intégrante de la stratégie économique à long terme du Manitoba.

En mars, Repap Enterprises Corp. annonçait un investissement de 1 milliard de dollars, échelonné sur quatre ans, pour moderniser son complexe industriel de pâtes et papiers de The Pas dans le nord du Manitoba.

Repap consacrera 200 millions à la conversion de son usine actuelle en une installation de traitement de papier kraft blanchi. Elle entreprendra (p. 4)

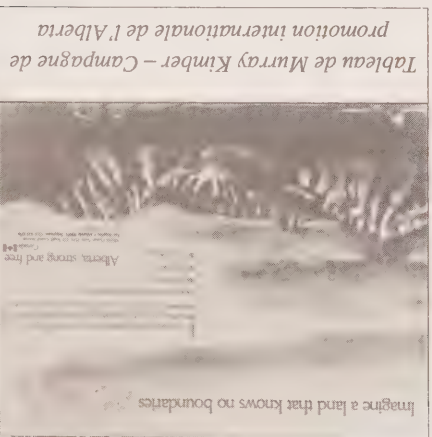
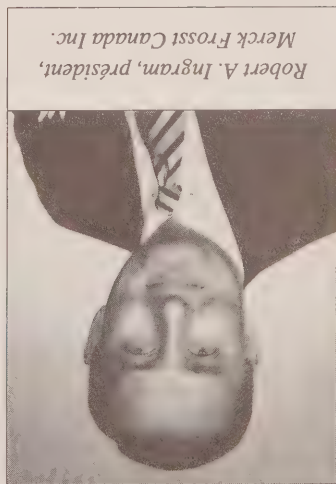


Tableau de Muray Kimber - Campagne de promotion internationale de l'Alberta

Imagine a land that knows no boundaries



Robert A. Ingram, président,
Merck Frosst Canada Inc.

Nous faisons des recherches sur les maladies inflammatoires, dont celles de l'appareil respiratoire qui devraient aboutir à des découvertes applicables au traitement de l'asthme et des allergies.

Mettez-vous au point de nouveaux médicaments

Il ne s'agit pas seulement de nouveaux médicaments, mais de progrès thérapeutiques. Nous repérons les domaines pathologiques pour lesquels il n'existe pas de bonnes solutions thérapeutiques. Merck Frosst a découvert l'un des composés utilisés pour le traitement du glaucome et a mis au point le traitement le plus efficace qui soit pour le traitement du cholestérol nocif.

Quelle est la place du Canada dans le contexte de vos activités mondiales?

Le Canada est l'un des six pays où Merck effectue des recherches d'envergure. Merck Frosst du Canada se penche sur les maladies pulmonaires; la filiale du Japon sur les domaines anti-infectieux; l'établissement du Royaume-Uni, sur la neurologie, et nos installations américaines, sur le métabolisme cardiovasculaire. Nous évitons ainsi le double emploi. Merck est le plus gros investisseur de l'industrie pharmaceutique. Il consacre cette année plus de 700 millions de \$ US à la recherche.

Pourquoi avoir choisi ces pays?

Le Canada, l'Europe, le Japon et les E.-U. sont d'excellents créneaux commerciaux. On reconnaît au sein de ces marchés l'importance des soins de santé; l'État et le secteur privé sont disposés à fournir un soutien financier afin d'appuyer la prestation de soins de santé de

A quoi sera consacré votre récent investissement de Kirkland?

qualité. C'est au moyen d'un investissement soutenu de l'industrie, de l'État et des universités, que l'on trouvera un remède pour la maladie d'Alzheimer, le SIDA, et les maladies cardiovasculaires, par exemple. Le Canada est l'un des pays où cet engagement se maintiendra.

Cet investissement va-t-il créer de nouveaux emplois?

Les 205 millions de dollars cités constituent une évaluation prudente de l'investissement qui sera effectué au cours des cinq prochaines années. La pierre angulaire de cet investissement représente des dépenses en immobilisations de 60 millions de dollars en vue d'agrandir nos installations de recherche qui seront alors les plus grandes du genre au Canada. Les travaux se termineront au début de 1991.

Pourquoi avoir choisi le Canada pour votre investissement?

Le Québec est un chef de file en Amérique du Nord pour ce qui est des méthodes innovatrices destinées à réduire les coûts après impôts en R-D. L'aide de la province (crédits d'impôt sur la rémunération versée aux scientifiques et crédits d'impôt accordés pour les projets conjoints secteur privé-universités) a réussi à attirer la recherche au Québec.

La province a appuyé le projet de loi C-22 sur la protection de la propriété intellectuelle; l'adoption d'une telle loi était essentielle. Le Canada offre à une société comme Merck Frosst sept ans d'exclusivité pour les nouveaux produits. Lorsque l'on tient compte des risques énormes de la recherche — qui aboutit moins souvent qu'elle n'échoue — nous estimons que le public bénéficie d'une telle protection.

Travaillez-vous avec d'autres établissements?

Nous collaborons avec les universités canadiennes. Montréal est en train de devenir un véritable centre de biotechnologie internationale comme en témoignent

Que peut-on faire pour répondre à cette demande?

Les gouvernements, fédéral et provinciaux, les universités et l'industrie doivent unir leurs efforts pour créer une réserve de compétences canadiennes adéquates. Il ne suffit pas de construire de nouveaux laboratoires de recherche, encore faut-il attirer et engager les jeunes diplômés canadiens les plus brillants en sciences. Nous travaillerons avec le gouvernement pour fournir aux écoles de médecine et aux universités les ressources et les fonds dont elles ont besoin pour former un plus grand nombre de diplômés en chimie, en biologie moléculaire, en pharmacologie et en médecine.

Quel est à votre avis l'avenir de l'industrie pharmaceutique au Canada?

Je suis optimiste quant à l'avenir. Je pense que les Canadiens ne tarderont pas à se rendre compte que l'industrie pharmaceutique respecte ses engagements en matière d'investissement de recherche, et qu'elle est prête à coopérer avec la Commission d'examen du prix des médicaments. On verra alors émerger une association dont les liens se resserreront et qui ne pourra être que bénéfique pour la société canadienne.

— Réjean Lemieux et Lillian Rukas,
Investissement Canada

L'INVESTISSEMENT DANS LES PROVINCES



Croquis du nouveau bâtiment de quatre étages — Centre de recherches thérapeutiques Merck Frost de Kirkland, au Québec. (Gracieuseté Merck Frost)

Nous décrivons dans le présent numéro les activités de développement de l'investissement dans quelques provinces ainsi que les investissements qui y sont effectués. Nous espérons en faire une rubrique régulière car nous estimons que les investisseurs éventuels et les intermédiaires d'investissement trouveront utile d'apprendre quels secteurs de leurs économies respectives les provinces désirent promouvoir et en quoi consistent leurs activités à cet égard.

Nous publierons aussi des témoignages d'investissements fructueux au Canada. Des dirigeants d'entreprises nous feront part de l'intérêt qu'ils témoignent envers le Canada ainsi que des raisons qui les incitent à investir dans notre pays. Nous vous invitons d'ailleurs à lire le compte rendu de l'entrevue avec M. Robert Ingram, président de Merck Frost Canada Inc.

ALBERTA

L'Alberta, dont le produit intérieur brut (PIB) atteint 63 milliards de dollars, accuseille de plus en plus d'investissements étrangers. En 1988, elle attirait 15 % de l'ensemble des investissements étrangers et recevait 15 % du total des actifs immobilisés du Canada. Les dépenses en capital pour les grands projets prévus en Alberta pour les prochaines années atteindront 25 milliards.

En Alberta, les entreprises bénéficient de taux d'imposition parmi les plus bas au Canada, qu'il s'agisse des particuliers ou des sociétés; il n'existe aucune taxe provinciale sur les ventes au détail. Le taux d'imposition des industries manufacturières est de 9 %, celui des petites entreprises, 5 %; les petites sociétés manufacturières sont exonérées. (p. 3) ➤

DANS CE NUMÉRO

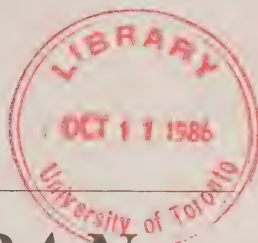
Merck Frost a récemment annoncé un investissement de 205 millions à Kirkland (Québec), l'investissement le plus important de toute l'histoire du Canada en recherche pharmaceutique. Merck Frost Canada Inc. est la plus grande société pharmaceutique du Canada; ses ventes annuelles nettes s'élèvent à 250 millions de \$CAN. Ci-après, une entrevue avec M. Robert Ingram, président de Merck Frost Canada Inc.

Pouvez-vous décrire l'établissement de Kirkland, au Québec?

L'établissement regroupe notre siège social, des installations de fabrication, et les services de commercialisation et d'administration. Il abrite en outre le Centre de recherches thérapeutiques Merck Frost. Parmi nos 900 employés, 600 vivent au Québec; les autres sont des représentants commerciaux disséminés au Canada. (p. 2) ➤

MERCK FROST INVESTIT 205 MILLIONS AU QUÉBEC

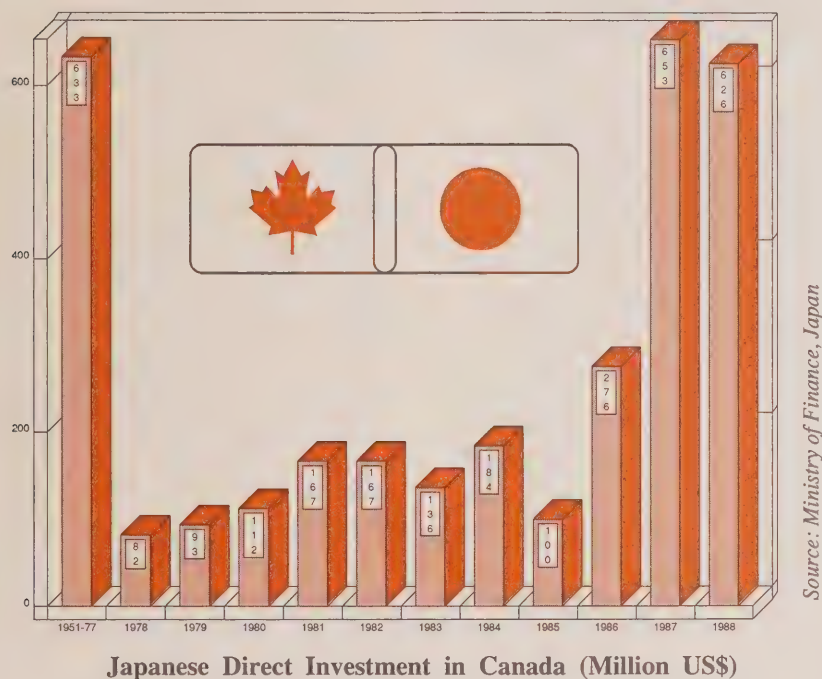
L'industrie pharmaceutique — p. 3
L'investissement dans les provinces — p. 3
Occasions d'investissement — p. 6
Baromètre des investissements — p. 7
Points de contact provinciaux — p. 8
Nouveau vice-président exécutif Investissement Canada — p. 8



Vol. 3, No. 2 — Fall 1989

CANADA • JAPAN

Enhancing the Partnership



Japanese Direct Investment in Canada (Million US\$)

The following article was written for *Investment Canada* by the Ambassador of Japan, His Excellency, Mr. Hiroshi Kitamura.

This year, 1989, is a special year in Canada-Japan relations — the 60th anniversary of the establishment of our diplomatic relations. It is a pleasure to note that our bilateral relations have developed remarkably in various fields, as if to coincide with this commemorative year. Therefore, I would like to review briefly the fruits of past bilateral economic relations, and express some personal comments on how we could elevate and deepen them in the future.

Where We Stand

With regard to our trade relations, two-way trade has amounted to C\$18 billion in 1988 (a 17% increase over the previous year) consolidating the Japanese position as Canada's second largest trading partner next to the United States. This figure is twice that of Canadian trade with the U.K., three times its trade with West Germany, and five times its trade with France. Also, I would like to stress that Canada is one of a few industrialized countries which maintains a trade surplus with Japan — a magnitude of C\$2 billion in 1988. (p. 2) ➤

Daishowa: A Growing Presence in Canada

Daishowa Paper of Japan is one of the leading worldwide manufacturers of paper and paperboard, and produces 10% of the total Japanese output of these products. During 1988, which marked the company's 50th anniversary, Daishowa rapidly expanded its overseas operations in North America, particularly in Canada.

Western Canada

Daishowa Canada Co. Ltd. began construction of a \$550 million greenfield bleached kraft pulp mill near Peace River in Northern Alberta. The total of Daishowa's capital investment in North America, including the new mill, now exceeds \$1.3 billion.

"Northern Alberta's abundant wood supply and the provincial government's strong commitment to development of the forest industry proved an unbeatable combination in Daishowa's (p. 3)

INSIDE THIS ISSUE

Interview: Michael Howard	p. 4
Message from the Canadian Embassy in Tokyo	p. 5
Investment Barometer	p. 6
Interview: Charles McMillan	p. 6
Provincial Offices in Tokyo	p. 8

INVESTMENT
CANADAINVESTISSEMENT
CANADA



Hiroshi Kitamura, Ambassador of Japan

Next to review is our investment relations. Up to 1985, the average annual Japanese direct investment in Canada stood at some US\$100 million. Since then, however, with the rapid appreciation of the yen and with the shift of production bases from Japan abroad backed with the change in Canada's foreign investment policy, which created a favourable investment climate, Japanese direct investment in Canada has been increasing remarkably.

The Japanese cumulative direct investment in Canada, from 1951 up to last March, reached US\$3.23 billion, and it is amazing to note that almost half of that amount was placed during the last three years. According to statistics from Investment Canada, in these years, the amount of Japanese direct investment is approximately 4% of total foreign investment in Canada, which is the third largest share next to the U.S. (62%) and the U.K. (10%).

In the field of science and technology co-operation, both countries signed "The Agreement on Co-operation in Science and Technology" in May 1986, and in only three years since then, various co-operative activities have been initiated on more than 60 themes. In

CANADA • JAPAN (Cont'd from p. 1)

addition, in January last year, Prime Ministers of both countries agreed to launch a joint "Complementarity Study in the Field of Science and Technology" in order to identify possible future areas and ways of co-operation. I am very pleased to comment that the final report of this study was submitted to the respective Prime Ministers last June and will be implemented for further strengthening of our mutual co-operation in this field.

Furthermore, since 1985 both governments have conducted a series of consultations on industrial co-operation, the purpose of which was to encourage investment and technology transfer between the two countries. Initially, these consultations focused on three specific industrial areas: fine ceramics, robotics and microelectronics. However, due to the fruitfulness of our mutual co-operation, the scope of the consultations has now been expanded to such areas as aerospace, bio-industry, and environment protection.

Concerning industrial co-operation, I must also add that the Department of Regional and Industrial Expansion (now,

Industry, Science and Technology Canada) has signed "Letters of Understanding" with leading Japanese trading firms as well as the EXIM Bank of Japan, in order to achieve collaboration in various areas including the creation of joint ventures, various co-operative overseas projects and expansion of export to Japan. I highly value such a unique and positive initiative on the part of the Canadian government.

Investment

As indicated earlier, Japanese direct investment in Canada has increased remarkably in recent years. However, Japanese direct investment is expanding all over the world and the Canadian share in the total Japanese direct investment abroad remains at less than 2%, and even shows a slight decline. If we take into account the fact that the U.S. share has reached almost 40% and that the size of the U.S. economy as well as Japan-U.S. economic relations is 10 times larger than that of Canada, I would not be surprised if the Canadian share in Japanese foreign direct investment increases significantly — say, to around 4%.

The resources sector traditionally accounted for a large share of Japanese investment in Canada. However, we note with pleasure that investment has recently increased in automobiles, auto parts, electrical equipment, pulp and paper, tourism, as well as in such high-tech areas as mobile satellite telecommunications, laser equipment and computer software. We expect and encourage more such diversified Japanese investment in Canada. I am sure that such expectations are not impracticable if we take into account the recent developments in bilateral science and technology co-operations and industrial co-operations as well as the positive impact which the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) might create through the unification of the North American market. (p. 7) ►

60th ANNIVERSARY

還暦

In Japan, a 60th Anniversary is called "Kanreki" and carries a special meaning — in the Japanese zodiac, 60 years is a complete cycle and brings one back to the original starting point for a new and revitalized round of life.

DAISHOWA (Cont'd from p. 1)

decision to create the greenfield bleached kraft pulp mill," says Mr. Tom Hamaoka, Vice-President and General Manager of Daishowa Canada Co. Ltd.

Scheduled for start-up in July 1990, the mill incorporates the latest technology, especially for environmental protection, and will pioneer the utilization of hardwoods, notably aspen and balsam poplar. Annual sales revenues are expected to be in the range of \$220 million from buyers in the Pacific Rim, North America and Europe. When fully operational, the pulp mill will employ 300 people; another 300 are expected to find jobs with independent contractors in the woodlands.

Eastern Canada

Daishowa Forest Products Ltd. (formerly Reed's North American Paper Group), is Daishowa's newest subsidiary in Canada, producing newsprint, paperboard, sulphite pulp, lumber and packaging. The primary market is in North America, but substantial volumes are also exported to Europe, South America



Daishowa's Quebec mill complex. Inset: Koichi Kitagawa, President & CEO, Daishowa Forest Products Ltd. (Courtesy of Daishowa)

and the Far East. Employing about 2,300 people, its annual sales are currently \$435 million.

A new thermo-mechanical pulp mill capable of producing 600 tonnes per day is in the start-up phase at the company's Quebec City complex. While this caps a \$146 million capital spending program that began in mid-1987, studies are

already under way for additional improvements including expansion of the mill, the possible installation of another paper machine and a paper de-inking facility. Also under active study is the construction of a hardwood bleached kraft mill near Quebec City or in the Maniwaki region of Quebec.

"Eastern Canada is a logical location for Daishowa because it opens the way to nearby markets in the United States well as those in Europe," says Mr. Koichi Kitagawa, President and Chief Executive Officer of Daishowa Forest Products Ltd. "The outstanding characteristics of the fibre available from the black spruce forests of Quebec enable Daishowa to maintain its reputation for premium quality paper products."

With nearly 20 years experience in Canada through joint ventures, Daishowa added to its profile as a Canadian corporate citizen in 1988 when it became a proud shareholder in the Quebec Nordiques hockey team. When Quebec City residents feared the loss of their home team, Daishowa Forest Products Ltd. joined in partnership with several other Quebec companies to acquire the team.

— by Réjean Lemieux, Investment Canada



Peace River, Alberta pulp mill under construction. Inset: Tom Hamaoka, Vice-President & General Manager, Daishowa Canada Co. Ltd. (Courtesy of Daishowa)

INTERVIEW: MICHAEL HOWARD

Michael Howard served at the Canadian Embassy in Tokyo as Special Adviser (Investment) from 1986 to 1989. In this capacity he developed the Embassy's strategy for promoting and encouraging Japanese direct investment in Canada. In this interview Howard discusses the insights he gained into Japanese business practices and international investment strategies.

As Investment Canada's first investment counsellor in Tokyo what was the biggest hurdle you had to overcome?

The Japanese knew the U.S.A. very well as an investment location, but there were some fundamental image problems for Canada, or lack of image, that we had to deal with. Before we could talk in a detailed way about Canada's industrial environment, and our comparative advantages with the United States, we had to demolish the image that we were snowbound 12 months of the year.

We didn't find this problem with the international companies such as Mitsui, Toyota and Daishowa; they obviously knew Canada. But for the large domestic companies — which are enormous from our viewpoint — we first had to deal with these images. On the other hand, part of the job that did work out as I had envisaged was the progress we made with the investment intermediaries, banks and trading companies.

Is this when you developed the outreach program?

Yes. The premise of the outreach program was that we needed lots of help in Japan to get our minds around marketing ourselves to six million companies on an individual basis — how we would find them, how we would select them, how we would approach them, and how we would get over the cultural hurdles in getting their confidence, etc. The job was unmanageable unless we had the leverage, and the banks and the trading companies have that leverage. So we said, if we can get them on our team, show them it's in their commercial self-

interest to work with us, we will make progress. And we made progress.

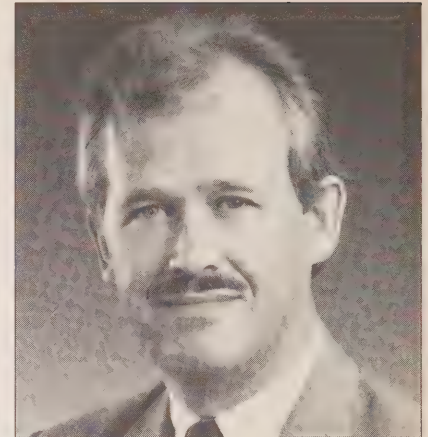
There are many examples of investments that were facilitated with the help of banks and trading companies. We used them as vehicles for sectorally-oriented promotional programs, focusing on sectors that the Canadian government, broadly speaking, had agreed were high priority for Canada. We also had collaboration on some of our marketing programs. For example, a free trade brochure was produced in Japanese, and co-financed by the banks and trading companies, who dedicated versions for their own client bases.

What sectors do you feel are most promising?

I think we can make a legitimate case for attracting Japanese investment in biotechnology, auto parts, the health care field, information technology, pulp and paper, two by four housing, furniture and food. And I can build strategic arguments for these. For example, the Japanese are rapidly increasing their taste for international food. By 1991 you will be able to import beef into their markets, and the Japanese have a natural interest in investing in foreign markets to lock in the flow of food products back to Japan. Look at the massive investments Japan is making in the U.S. beef industry, from cattle ranches to meat packing plants. They are doing so not because they want to sell beef in America, but because they see a tremendous market in Japan.

Can you describe Japanese investment strategies?

Japanese investors come to Canada for three strategic reasons. One, they want secure access to a market. The best examples are the car companies. The automotive plant assemblers put their plants up in Canada because they wanted to solidify their hold on the market position they had established earlier through distribution. They had sold their cars in North America which they had shipped over from Japan, and they



Michael Howard

saw that putting up a plant and building the cars here would be a way of securing that market position.

The second type of investment is for acquiring products that are needed back in Japan. For example, the steel companies' investments in coal mines in western Canada were made in order to bring back the coal to Japan and use it to make steel. So that's a strategic decision.

A third strategy is for securing or acquiring technology, and the Japanese see investment as a means of getting that technology. They don't invest for profit, although they expect profits down the road. If you can't convince the Japanese that it is in their strategic interests — not financial, but strategic — to make the investment, then you're wasting your time.

What is the most important advice you would offer to Canadian business people?

Do your homework. Too many people send over a one-page letter saying, "I'm in this business, I want to expand, and I need \$2 million, can you help me find a Japanese investor?" I have to send it back and say, "What about a business plan?" I'm not going to approach a Japanese investor and embarrass myself, because he's going to ask a hundred questions that I don't know the answers to. The Japanese need to be shown specific investment opportunities, so make the effort to develop your case for investment from Japan. I cannot (p. 8) ➤

MESSAGE FROM THE CANADIAN EMBASSY, TOKYO

The strength and importance of Japan's economic power has been growing steadily for some 20 years. However, with the sudden strengthening of the yen in 1986, Japan's economic strength took a dramatic quantum leap. This, in combination with a number of economic initiatives by the Canadian government, increased Japan's importance as a source of direct foreign investment for Canada.

For example, by 1986, the new Investment Canada Act, designed to promote instead of regulate foreign investment, was in its first full year of implementation. Japan was also included in the government initiative to hire private sector investment advisers to assist Embassy investment programs in key markets, which provided the resources and greater opportunity to carry out major promotional activities.

In promoting Canada as an investment location during the past three years, Investment Canada faced a large challenge. The majority of Japanese who knew Canada were aware of its rich resources, its remarkable tourist attractions, and were highly impressed with its trading relationship with the United States. They were not as aware, however, of its industrial strengths, skilled labour force, transportation networks, technological accomplishments, and so many other factors that make Canada an attractive investment location. They were also not widely aware of the government's policy of actively encouraging foreign investment into Canada. Specifically, many Japanese thought that the Foreign Investment Review Agency still existed in Canada.

To improve this position the investment promotion program over the next three years had to be aggressive. The task, both in the Embassy in Tokyo and the Consulate General in Osaka, was to raise the profile of Canada in Japan as an investment location. Our program, in partnership with the Canadian public and private sectors, had a number of major elements:

- to develop solid business relationships with key Japanese banks and trading companies, and through those relationships present Canadian investment opportunities to their clients and associates;
- to get Japanese investment decision-makers to Canada. Over the past three years the Embassy has organized about 40 trips for Japanese individuals or groups to review potential investments in Canada;

- to mail informative literature to Japanese business people concerning important aspects of Canada's investment climate. We have mailed, to a targeted audience, over 53,000 pieces of information, the vast majority of which was in Japanese.

The results are significant. According to Japan's Ministry of Finance, Japanese direct investment flowing into Canada during 1985-86 amounted to US\$100 million, with 41 registered investments. During 1988-89, it increased to US\$626

million, with 109 registered investments, showing a marked increase, both in value and number, over 1986.

What is Japan investing in, and where? Over 40% of Japan's investment in Canada has gone into natural resource development. More recently, there have been some very large investments in Alberta and Quebec in the pulp and paper sector by such major Japanese firms as Oji Paper and Daishowa Paper. Investment in merchandising and distribution outlets has accounted for about 25%. Manufacturing has attracted about 20%. The automotive industry in Ontario has seen some major investments in assembly plants by Honda,

Suzuki and Toyota. This in turn has spawned further investments by Japanese suppliers to these plants.

Other examples of important Japanese investments in Canada are Mitsui and Company's investment in Moli Energy in British Columbia to produce lithium batteries, Sumitomo Heavy Industries' investment in Lumonics of (p. 8) ➤



Artist's model of the new Canadian Embassy in Tokyo, close to the Imperial Palace. Construction began in early 1989, with the chancery scheduled to be completed in March 1991, and the permanent housing in October 1992. The principal architect for the project is Raymond Moriyama of Toronto. (Courtesy of External Affairs and International Trade Canada)

- to get Canadian business people to Japan, to present their expertise and their investment opportunities. There have been about 175 such visits to Japan;
- to hold seminars reaching as many key Japanese business people as possible. The Embassy has held over 35 investment seminars, directly reaching over 2,000 Japanese decision-makers;

INTERVIEW: CHARLES McMILLAN

Dr. Charles McMillan is professor (on leave) at York University's Faculty of Administrative Studies. From 1983 to 1987 he was senior policy adviser to Prime Minister Mulroney, specializing in trade and investment policy, science and technology, energy accords, regional development, financial services and Canadian policy in the Pacific Rim.

What are the three most important realistic strategies the Canadian government and businesses should be implementing to increase awareness about Canada within the Japanese business community?

From the government point of view it is fundamental that senior ministers, the Deputy Prime Minister, the Minister of International Trade, the Minister of Finance and the Minister of Industry, Science and Technology Canada, visit Japan. Canada and Japan will learn from one another when the top officials in each country meet and discuss mutual problems.

Second, with regard to the private sector, the Japanese are sending their second mission to Canada this fall (the

first was the Kanao Mission of 1986), but where are the Canadians? Why haven't we sent over our own? In my view, senior business people in Canada, for example the Business Council on National Issues (BCNI), should be leading their own mission to Japan, particularly to contact those small and medium-sized Japanese companies, which in our terms are huge and which house so much technology and surplus capital.

Third, Canada must somehow devote more resources to studying the Japanese market. Whether we do it through private sector or public sector working together, through more trade associations and companies establishing offices in Tokyo or Osaka, or through some new arrangements because of the cost of doing business in Japan, those are simply tactical things. We must bear in mind that over 40 U.S. states have their own offices in Tokyo.

How do you see the Free Trade Agreement affecting the relationship between Canada, Japan and the United States?

My view of the free trade agreement is that it definitely helps to attract Japanese



Charles McMillan

companies into Canada. It gives a more level playing field, and it means that a lot of Canadian advantages, such as availability of raw materials, working environment, cheaper energy, the social climate and the favourable attitude towards the Japanese, are very positive for Japanese investors. But bearing in mind the huge trade imbalance between the U.S. and Japan, the Japanese are going to go to the United States, and the bottom line is that Canada will just have to try harder to earn its share of incoming Japanese investment.

—by Lillian Rukas, *Investment Canada*

INVESTMENT BAROMETER

The stock* of foreign direct investment (FDI) in Canada at the end of 1988 totalled an estimated \$110.3 billion, an increase of 10% over the previous year and double the \$54.3 billion at the end of 1979. While the United States remains by far the single largest source of FDI in Canada, through the 1980s there have been some notable shifts in the proportion of the total stock of FDI by country of ownership.

At year-end 1980, the stock of FDI in Canada held by U.S. investors was valued at \$48.7 billion and accounted for 78.9% of the total. By the end of 1988, that value had increased 56.7% to an estimated \$76.3 billion but dropped as a proportion of the total stock of FDI, to 69.2%. Direct investment from

European and Asian countries has picked up the slack.

The United Kingdom, Canada's second most important investment partner, has seen its share of the total stock of FDI in Canada increase from 8.6% at the end of 1980 to an estimated 12.4% at the end of 1988. This represents a more than doubling of the stock value of U.K. investment in Canada, from \$5.3 billion in 1980 to an estimated \$13.7 billion by the end of 1988. However, investments from Asian countries have been growing even faster, although measured from smaller base values.

The value of direct investment from Hong Kong increased over 15 times between 1980 and 1988, from \$51 mil-

lion to an estimated \$800 million, but still accounting for less than 1% of the total FDI. Hong Kong's share of total FDI in Canada has increased from 0.1% in 1980 to 0.7% in 1988.

Direct investment from Japan has grown more than five times in the same period, from \$600 million to an estimated \$3.1 billion. Its share of total FDI has risen from 1% in 1980 to 2.8% in 1988.

—by J. William Galbraith, *Investment Canada*

* "Stock" represents the book value, at a point in time ("year-end" for this data), of long-term capital (long-term debt, and equity, including retained earnings) owned by a foreign investor in a Canadian business, giving influence in the management of the business.

McMILLAN OFFERS RECOMMENDATIONS:

In *Bridge Across the Pacific: Canada and Japan in the 1990s*, Dr. McMillan stated: "The Japanese presence in Canada is here in strength, and it is growing. The weakness in the bilateral relationship is in the Canadian presence in Japan." He offered the following recommendations:

1. Industry Associations

Our industry associations should be strengthened sector by sector to develop detailed co-operation with their Japanese counterparts, especially on such topics as market access, technology transfer, third country marketing and joint ventures. They must also develop and cultivate a presence in Japan.

2. Japanese Language Training

Federal and provincial governments should commit substantial resources to education, language training and work exchange for Canadian students with specific targets to increase the number of Canadians learning Japanese.

3. Long-Term Planning

Japan's research institutes, investment and financial houses, government and private think tanks all invest heavily in long-term planning. Canada has no equivalent approach. Canadian researchers should undertake a long-term project on bilateral co-operation, not just in industry, technology and economic resources, but also in new areas where Japanese interest is high (human biology and ageing, robotics and

artificial intelligence, computer translation, marine manufacturing and biotechnology), and where Canadian skills and interest are high (Arctic development, satellite sensing, environmental protection, educational broadcasting and transportation infrastructure).

4. Joint Research

Canada and Japan each has a major vested interest in state-of-the-art distribution — Canada because of a small population in a large country, Japan because of overcrowding and distant markets. Technology is creating a revolution in the logistics of manufacturing and distribution, affecting everything from super-market location to point-of-sale software and sourcing. Virtually no joint research exists nor are there many serious technology agreements between the two countries.

5. Research & Development

Japan, which is producing a rising share of the world's stock of knowledge, organizes its science efforts to use and develop the 96% of world knowledge it imports. Japan's government helps to organize and subsidize large R & D consortia to develop basic technologies and then lets companies on their own convert the technologies to commercial applications. Canada, which produces less than two per cent of the world's stock of knowledge, should study and apply this approach with a vengeance.

CANADA • JAPAN

(Cont'd from p. 2)

In this regard, I would also like to comment on the visit of the "Japanese Investment Study Mission" jointly sent by the Government of Japan and Keidanren (Japan Federation of Economic Organizations), from October 22nd until November 2nd of this year.

The main purpose of this mission is to investigate the investment climate in Canada, especially after the implementation of the FTA. It is my impression that, among Japanese business people, there exists some apprehension and lack of understanding on the investment climate in Canada, and on the FTA. Therefore, I believe the visit of this mission will provide an excellent opportunity for Canada to convince Japanese business people of the attractiveness of Canada and of the positive effects of the FTA.

It is my sincere hope that frank discussions between the Japanese mission and federal and provincial government representatives, as well as private sector business people will contribute toward further strengthening and diversification of our investment relations, which will also promote the creation of a horizontal supplementary trade relationship.

New Challenges and Opportunities

Canada and Japan share important roles in the world economy. Both have abundant opportunities to seize, and great challenges to meet for the enhancement of our bilateral relations and for the steady development of the world economy. Accordingly, I would like to reiterate once again my sincere hope that this "Kanreki" year will mark a new beginning towards a more mature partnership between our two countries through the efforts and collaboration of all concerned.

— by Hiroshi Kitamura, Ambassador of Japan

MESSAGE (Cont'd from p. 5)

Ontario, and C. Itoh's participation with Japanese partners in joining Telesat Canada to form Telesat Mobile Inc.

Geographically, Japanese direct investment is concentrated in Ontario and British Columbia, creating about 10,000 directly-related jobs, and representing 75% of the total Japanese investment in Canada.

While it would be easy to conclude that Canada is doing well in attracting Japanese interest, we must consider that we receive only 2% of Japan's total direct foreign investment. The United States receives approximately 45%. There is much to be done to improve our market share and Canada's free trade agreement with the United States will assist us in this objective.

The Embassy will continue in 1989-90 with promotion techniques that have proven to be successful. We will continue Japanese missions to Canada and Canadian missions to Japan, but will focus on specific industry sectors and investment opportunities. One example is the Japanese Investment Study Mission coming to Canada this fall which will focus the attention of a large number of leading Japanese industry representatives on certain Canadian industry sectors. We will continue holding seminars, but will be more specific in terms of Canadian industry sector or investment subject, and we intend to increase the Embassy's corporate liaison pro-

gram. Canada is in a position to make the case to Japanese firms, by sector, of the benefits of Canadian locations over U.S. locations.

The free trade agreement is central in allowing us to make clear and convincing arguments, for example, of lower production costs in serving the entire North American market. With the help of many Canadian partners and Canadian business people we will be making this case to Japanese companies. The effort required is large, but the potential for increased investment is significant.

—by Brian Wilkin, Canadian Embassy, Tokyo

HOWARD (Cont'd from p. 4)

overemphasize the need for personal relationships with senior Japanese people to form a foundation for subsequent results. The Japanese need to have personal relationships, which underly their lives far more than here. Too seldom did we see a commitment by senior people to visit on a regular basis and see the same people over and over again to build a friendship. The Americans have done it at the state level, we haven't, and we probably have missed some opportunities because of it.

What about industrial incentive programs to attract Japanese investment?

I don't think that, by and large, many Japanese investors come to Canada because of some program that is being offered. The fundamental economics of the investment and their strategies bring them here. They want the market. One problem with Canadian industrial incentive programs is they are not transparent. The Americans publish their rebate and incentive schemes while Canadian governments offer a more open-ended approach, relying more on negotiations with individual companies.

What long-term effects do you see for Canada vis-à-vis Japan now that the Free Trade Agreement is in place?

I think it will increase Japanese investment in Canada. Part of it will be the enhanced attraction of Canada since the FTA essentially has made North America one market, and we are as logical a place to invest in as Florida or Oregon. The other part of it will be the people following other Japanese investors into the market — one big investment acts like a seed and everybody goes where their competition is going. The toughest investment to get is the first.

—by Lillian Rukas, Investment Canada

Provincial Offices in Tokyo

Government of Alberta,
Akasaka Oji Building, 8F,
8-1-22 Akasaka, Minato-Ku,
Tokyo 107, Japan.
Tel: 03-475-1171
Fax: 03-470-3939

Government of British Columbia,
No. 8 Yoshida Building, 3F,
27-26, Minami Aoyama 2-Chome,
Minato-Ku,
Tokyo 107, Japan.
Tel: 03-408-6171
Fax: 03-408-6340

Government of Ontario,
World Trade Centre Bldg., Room 1219,
2-4-1 Hamamatsucho, Minato-Ku,
Tokyo 105, Japan.
Tel: 03-436-4355
Fax: 03-436-2735

Government of Quebec,
Kojimachi Hiraoka Bldg., 5F,
1-3 Kojimachi, Chiyoda-Ku,
Tokyo 100, Japan.
Tel: 03-239-5137
Fax: 03-239-5140

Erratum

Our apologies for the error which appeared on page one of our summer issue, Vol. 3, No. 1. Alberta's gross domestic product (GDP) should have read \$63 billion.

Investing In Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investments in Canada by both Canadians and non-Canadians, that contribute to economic growth and employment opportunities, and that are of net benefit to Canada. Opinions expressed in Investing In Canada are not neces-

sarily those of the Agency. Copyrights remain with Investment Canada. Letters of response or analysis are welcome, and may be published in future issues with writers' permission. Inquiries, correspondence and subscription requests should be directed to The Editor, Investing In Canada, 235 Queen Street, 5th Floor West, Ottawa, Ontario K1P 6A5. Phone: (613) 995-0800

MESSAGE (Suite de la p. 5)

reçoivent 75 % des investissements directs japonais au Canada, et il en résulte près de 10 000 emplois directs.

On serait tenté de conclure que le Canada attire facilement les investissements japonais, mais il ne faut pas oublier que nous ne recevons que 2 % des investissements directs japonais à l'étranger, alors que les États-Unis en obtiennent 45 %. Nous devons prendre des mesures vigoureuses pour accroître notre part du marché, un objectif que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis devrait nous aider à atteindre.

En 1989-1990, l'ambassade maintiendra les méthodes de promotion qui se sont révélées efficaces. Nous continuerons d'organiser des missions japonaises au Canada et des missions canadiennes au Japon, mais nous mettrons désormais l'accent sur des secteurs industriels et des possibilités d'investissement bien précis. On peut citer à titre d'exemple la mission japonaise d'étude des investissements qui se rendra au Canada cet automne. Au cours de cette visite, l'attention d'un grand nombre de chefs de file de l'industrie japonaise portera sur des secteurs précis de l'industrie canadienne. Nous continuerons d'organiser des ateliers qui porteront eux aussi sur des secteurs industriels précis ou des aspects particuliers liés à l'investissement, et nous comptons renforcer notre programme de liaison avec les entreprises. Le Canada est en mesure de montrer aux entreprises japonaises les avantages de

Veuillez noter qu'une erreur s'est glissée dans le numéro d'été, Volume 3, n° 1 : le produit intérieur brut (PIB) de l'Alberta se chiffre à 63 milliards de dollars.

Erratum

Investir au Canada est publiée chaque trimestre par Investissement Canada, l'agence fédérale chargée du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au Canada, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada. Les opinions exprimées dans Investir au Canada ne reflètent pas

l'établissement au Canada par rapport au choix d'un emplacement aux États-Unis.

Grâce à l'accord de libre-échange,

nous pourrions illustrer clairement comment une entreprise qui s'établit au Canada peut desservir l'ensemble du marché nord-américain tout en affichant des coûts de production moins élevés. Avec l'aide d'un grand nombre de partenaires et de gens d'affaires canadiens, nous présenterons ces arguments aux sociétés japonaises. Il faudra déployer des efforts considérables à cette fin, mais la perspective de l'accroissement des investissements les justifie.

—Brian Wilkin, ambassade du Canada à Tokyo

Bureaux provinciaux à Tokyo

Gouvernement de l'Alberta,
Edifice Akasaka Oji, 8F,
8-1-22 Akasaka, Minato-Ku,
Tokyo 107, Japon
Tél. : 03-475-1171
Télécopieur : 03-470-3939

Gouvernement de la Colombie-
Britannique,
N° 8, Edifice Yoshida, 3F,
27-26, Minami Aoyama 2-Chome,
Minato-Ku,
Tokyo 107, Japon
Tél. : 03-408-6171
Télécopieur : 03-408-6340

Gouvernement de l'Ontario,
Edifice World Trade Centre, suite 1219,
2-4-1 Hamamatsucho, Minato-Ku,
Tokyo 105, Japon
Tél. : 03-436-4355
Télécopieur : 03-436-2735

Gouvernement du Québec,
Edifice Kojimachi Hiraoaka, 5F,
1-3 Kojimachi, Chiyoda-Ku,
Tokyo 100, Japon
Tél. : 03-239-5137
Télécopieur : 03-239-5140

☎ (613) 995-0800.

nécessairement celles de l'agence. Investissement Canada détient les droits d'auteur des articles. Les réponses et analyses des lecteurs pourront être publiées dans des numéros ultérieurs avec leur permission. Prière de faire parvenir vos demandes de renseignements et d'abonnement ainsi que vos lettres au rédacteur en chef, Investir au Canada, 235, rue Queen, 5^e étage ouest, Ottawa (Ontario), K1P 6A5.

HOWARD (Suite de la p. 4)

d'éventuels investissements. Les Japonais ont besoin beaucoup plus que nous d'établir des rapports personnels. Les cadres supérieurs canadiens ne manifestent pas assez le désir de rencontrer leurs homologues japonais de façon régulière pour nouer des liens d'amitié. Les Américains ont établi ces liens au niveau de l'Etat, mais nous avons négligé de le faire, ce qui nous a probablement fait rater quelques occasions.

Qu'en est-il des programmes de subventions à l'industrie visant à attirer les investissements japonais?

Je ne pense pas qu'en général beaucoup de Japonais investissent au Canada à cause de tels programmes. Ce qui les amène ici, ce sont plutôt les avantages économiques essentiels liés à l'investissement et à leurs stratégies. Ils veulent pénétrer le marché. L'une des lacunes des programmes canadiens de subventions à l'industrie est leur manque de transparence. Alors que les Américains rendent publics leurs plans de remise et de stimulants, les gouvernements canadiens utilisent une démarche qui est plutôt axée sur les négociations avec les entreprises individuelles.

À long terme, quels effets l'Accord du libre-échange aura-t-il sur le Canada en ce qui a trait au Japon?

Je crois qu'il accroîtra les investissements japonais au Canada, parce que l'ALÉ crée essentiellement un marché nord-américain unique et qu'il est désormais aussi logique d'investir au Canada qu'en Californie, en Floride ou dans l'Oregon. D'autre part, les gros investissements japonais agiront comme un aimant; ils attireront les autres investisseurs chez nous. C'est le premier investissement qui est le plus difficile à obtenir.

—Lillian Rukkas, Investment Canada

RECOMMANDATIONS DE CHARLES McMILLAN

Dans son exposé intitulé *Bridge Across the Pacific: Canada and Japan in the 1990s*, M. McMillan affirme que « la présence japonaise au Canada est forte et ne cesse de croître. Dans les rapports entre les deux pays, la faiblesse se situe au niveau de la présence canadienne au Japon ». Charles McMillan fait les recommandations suivantes :

1. Associations industrielles

Il faudrait renforcer nos associations industrielles sectorielles afin de leur permettre d'établir avec leurs associations japonaises une coopération poussée, surtout à propos de questions comme l'accès au marché, le transfert de technologies, la commercialisation dans un pays tiers et les coentreprises. En outre, les associations canadiennes doivent établir et maintenir une présence permanente au Japon.

2. Apprentissage du japonais

Le gouvernement fédéral et les provinces devraient consacrer d'importantes ressources à l'enseignement, aux cours de japonais et aux échanges d'étudiants, afin d'accroître le nombre de Canadiens qui apprennent le japonais.

3. Planification à long terme

Les instituts de recherche, les établissements d'investissement et de finances ainsi que les groupes de réflexion publics et privés du Japon investissent tous énormément dans la planification à long terme. Le Canada n'a aucune ligne de conduite équivalente. Les chercheurs canadiens devraient entreprendre un projet à long terme sur la coopération bilatérale, non seulement dans l'industrie, la technologie et les ressources économiques, mais aussi dans les secteurs nouveaux auxquels

les Japonais s'intéressent beaucoup (la biologie humaine et le vieillissement, la robotique et l'intelligence artificielle, la traduction assistée par ordinateur, la fabrication liée au domaine maritime et la biotechnologie), et ceux où les Canadiens ont de solides compétences (le développement de l'Arctique, la télédétection par satellite, la protection de l'environnement, les émissions éducatives et l'infrastructure de transport).

4. Recherche conjointe

Le Canada et le Japon ont tous deux intérêt à adopter des méthodes modernes de distribution, le Canada, à cause de sa faible densité démographique et le Japon, à cause de son surpeuplement et de l'éloignement de ses marchés. La technologie est en train de créer une révolution dans la logistique de la fabrication et de la distribution, influant sur tout, de l'emplacement des supermarchés aux logiciels de points de vente et à l'approvisionnement. Les deux pays ne font pratiquement aucune recherche conjointe et ont conclu peu d'ententes importantes en matière de technologie.

5. Recherche-développement

Le Japon, qui génère une part croissante du fonds de connaissances mondial, structure ses efforts à exploiter les 96 % de ce savoir qu'il importe. Le gouvernement japonais aide à organiser et subventionne de grands consortiums de R-D chargés de mettre au point des technologies, puis il laisse aux entreprises le soin de trouver des applications commerciales à ces technologies. Le Canada, qui génère moins de 2 % du fonds de connaissances mondial, devrait étudier cette approche et la mettre en pratique le plus dynamiquement possible.

CANADA • JAPON

(Suite de la p. 2)

À cet égard, je tiens à faire quelques observations à propos de la « Mission d'étude sur les investissements japonais » qui visitera le Canada du 22 octobre au 2 novembre 1989.

Cette mission, organisée conjointement par le gouvernement du Japon et la Keidanren (la fédération japonaise des organismes économiques), a pour objectif principal d'étudier le climat d'investissement au Canada, surtout après l'entrée en vigueur de l'ALÉ. J'ai l'impression que beaucoup de gens d'affaires japonais ne comprennent guère le climat d'investissement au Canada ni l'Accord sur le libre-échange, et qu'ils ne savent pas trop qu'en penser. À mon avis, cette mission fournira au Canada une excellente occasion de connaître ces investissements de l'attrait du Canada et des effets positifs de l'ALÉ.

J'espère donc que de franches discussions entre les membres de la mission japonaise et les représentants du gouvernement fédéral et des provinces ainsi que du secteur privé contribueront à renforcer et à diversifier nos relations dans le domaine de l'investissement et qu'ils favoriseront la création de rapports commerciaux plus diversifiés et plus complets.

De nouveaux défis à relever

Le Canada et le Japon ont tous deux un rôle majeur dans l'économie mondiale. Les occasions à saisir et les grands défis à relever abondent, si l'on veut accroître nos relations bilatérales et assurer un développement constant de l'économie mondiale. En conséquence, j'aimerais réitérer mon vœu que cette année « Kanreki » marque le début d'une association plus mature entre nos deux pays grâce aux efforts et à la collaboration de tous.

— Hiroshi Kitamura, ambassadeur du Japon

ENTREVUE : CHARLES McMILLAN

M. Charles McMillan est professeur à la faculté des études administratives de l'université York. De 1983 à 1987, il a été conseiller principal du premier ministre Mulroney, notamment en ce qui a trait aux politiques de commerce et d'investissement, aux sciences et à la technologie, aux accords en matière d'énergie, au développement régional, aux services financiers et à la politique canadienne dans la région de la ceinture du Pacifique.

M. McMillan, quelles sont les principales stratégies que nous devrions mettre en œuvre pour mieux faire connaître le Canada auprès des gens d'affaires japonais?

Le gouvernement trouve essentiel que les principaux ministres (le vice-premier ministre et les ministres du Commerce extérieur, des Finances ainsi que de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie) visitent le Japon. Le Canada et le Japon apprendront à mieux se connaître lorsque leurs élites se rencontreront pour discuter de leurs problèmes communs. Deuxièmement, en ce qui concerne le secteur privé, les Japonais envoient cet

automne leur deuxième mission au Canada (la première était la mission Kanao de 1986). Mais qu'en est-il des Canadiens? À mon avis, les principaux gens d'affaires du Canada devraient organiser leur propre mission au Japon, en vue surtout de prendre contact avec les petites et moyennes entreprises japonaises qui, à nos yeux, sont énormes et qui ont à leur disposition tant de technologie et d'excédent de capital.

Troisièmement, d'une manière ou d'une autre, le Canada doit consacrer plus de ressources à l'étude du marché japonais. Quels que soient les moyens employés (collaboration entre les secteurs public et privé, mesures visant à inciter un plus grand nombre de groupements corporatifs et d'entreprises à créer des bureaux à Tokyo ou à Osaka, recours à des cotis élevés de l'établissement d'une présence au Japon), il s'agit là de questions d'ordre tactique. L'important est de se rappeler que plus de 40 états américains ont leurs propres bureaux à Tokyo.

Comment l'accord de libre-échange influera-t-il sur les rapports entre le Canada, le Japon et les États-Unis?

BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS

À la fin de 1988, le stock* des investissements directs étrangers (IDE) au Canada représentait quelque 110,3 milliards de dollars, soit 10 % de plus que l'année précédente et le double des 54,3 milliards enregistrés à la fin de 1979. Bien que les États-Unis demeurent de loin la plus importante source d'IDE au Canada, on a assisté au cours des années 80 à d'importantes modifications quant à la répartition du stock total d'IDE par pays.

À la fin de 1980, le stock d'IDE au Canada déteu par des investisseurs américains atteignait 48,7 milliards de dollars, soit 78,9 % du total. À la fin de 1988, cette proportion s'était accrue de 56,7 % pour atteindre environ 76,3 mil-

liards, mais elle ne représentait plus que 69,2 % des IDE. Les investissements directs des pays d'Europe et d'Asie ont compensé ce ralentissement.

Le Royaume-Uni, notre deuxième partenaire, a vu sa part du stock d'IDE passer de 8,6 % à la fin de 1980 à quelque 12,4 % à la fin de 1988, la valeur du stock étant grimpée de 5,3 milliards de dollars à quelque 13,7 milliards.

Cependant, les investissements des pays d'Asie, quoique moins importants au départ, ont augmenté encore plus rapidement.

Ceux de Hong Kong se sont accrus 15 fois entre 1980 et 1988, passant de 51 millions à 800 millions de dollars, ce

* Le « stock » représente la valeur comptable, à une certaine date (en fin d'année pour cette étude), du capital à long terme (dettes à long terme et fonds propres, y compris les bénéfices non répartis) que détient un investisseur étranger dans une entreprise canadienne, et grâce auquel l'investisseur peut influencer sur la gestion de l'entreprise.

Canada

— William J. Galbraith, Investissement

entre 1980 et 1988.

augmentation de 1 % à 2,8 % des IDE de dollars à quelque 3,1 milliards, une que quintuplé, passant de 600 millions vestissements directs du Japon ont plus Au cours de la même période, les in-

qui correspond à une croissance de 0,1 % à 0,7 % du total des IDE.

Charles McMillan



— Lillian Rukas, Investissement Canada

investissement japonais.

efforts pour obtenir sa part des futurs sorte que le Canada devra intensifier ses pluit à investir chez nos voisins, de et leur pays, les Japonais cherchent quilibre commercial entre les États-Unis. Toutefois, conscients de l'énorme déséquilibre de l'énergie, climat social stable et artitude favorable envers les Japonais. diens : disponibilité de matières premières, climat de travail stable, faible met en évidence un tas d'avantages cana-

ment à attirer les entreprises japonaises au Canada. Il aplanit les difficultés et Selon moi, cet accord aide certaine-

MESSAGE DE L'AMBASSADE DU CANADA À TOKYO

La puissance économique du Japon s'accroît régulièrement depuis vingt ans, et de façon plus spectaculaire depuis 1986, année où l'on a assisté à une forte appréciation du yen. Cette situation, ainsi qu'un certain nombre d'initiatives prises par le gouvernement canadien ont accru la part du Japon comme source

d'investissements directs au Canada. En 1986, la nouvelle Loi sur Investissement Canada, destinée à promouvoir les investissements étrangers plutôt qu'à les réglementer, en était à sa première année d'application. Le gouvernement avait alors engagé des conseillers en investissements du secteur privé pour aider l'ambassade à exécuter ses programmes d'investissements sur des marchés clés comme le Japon. Cette initiative mettait ainsi à la disposition de l'ambassade de meilleures possibilités pour mener d'importantes activités de promotion.

Au cours des trois dernières années, Investissement Canada s'est employée à promouvoir le Canada comme destination d'investissements. La majorité des Japonais qui connaissent notre pays savent qu'il était riche en ressources et en attractions touristiques et étaient impressionnés par ses liens commerciaux avec les États-Unis. Cependant, ils n'avaient pas une idée aussi claire de sa capacité industrielle, de sa main-d'œuvre qualifiée, de ses réseaux de transport, de ses réalisations technologiques et d'un grand nombre d'autres facteurs qui font du Canada un pays intéressant pour les investisseurs. Ils ne connaissaient pas non plus la politique du gouvernement consistant à encourager les investissements étrangers au Canada. En fait, beaucoup de Japonais pensaient que l'Agence d'examen des investissements étrangers existait toujours.

Afin de corriger cette situation, il fallait un programme dynamique de promotion des investissements pour les trois années à venir. Que ce soit à l'ambassade du Canada à Tokyo ou au consul général à Osaka, il fallait faire mieux connaître le Canada comme destination d'investissements. Notre programme, mené de concert avec les secteurs public et privé

canadiens, comportait plusieurs objectifs majeurs :

- établir des relations d'affaires solides avec d'importantes banques et sociétés de commerce extérieur japonaises et mettre à profit ces relations pour faire valoir les possibilités d'investissement au Canada auprès des clients et associés de ces établissements;
- amener les investisseurs japonais à visiter le Canada. Au cours des trois dernières années, l'ambassade a organisé plus de 40 voyages pendant lesquels des particuliers ou des groupes japonais ont examiné les possibilités d'investissement au Canada;



Maquette de la nouvelle ambassade canadienne à Tokyo, près du Palais impérial. La construction a commencé au début de mars 1991, tandis que les résidences le seront en octobre 1992. L'architecte en chef est Raymond Moriyama de Toronto. (Courtesy du ministère des Affaires extérieures et du commerce extérieur)

- inciter les gens d'affaires canadiens à aller au Japon pour y faire connaître leurs compétences et les possibilités d'investissement au Canada. Environ 175 voyages de ce genre ont eu lieu;
- organiser des ateliers réunissant le plus grand nombre possible de gens d'affaires japonais importants. L'ambassade a tenu plus de 35 ateliers sur les investissements qui ont atteint directement 2 000 investisseurs japonais;

• envoyer par la poste des documents d'information aux gens d'affaires japonais pour leur faire part des principaux aspects du climat d'investissement au Canada. Nous avons envoyé un public-cible plus de 53 000 documents d'information, dont la grande majorité étaient rédigés en japonais. Ces initiatives ont porté leurs fruits. Selon le ministère des Finances du Japon, les investissements directs japonais au Canada ont atteint 100 millions de dollars américains en 1985-1986, dont 41 placements enregistrés. En 1988-1989, ces investissements sont passés à 626 millions de dollars américains, dont 109 placements enregistrés, soit une hausse sensible, tant en valeur qu'en nombre, par rapport à 1986.

Dans quels secteurs et dans quelles régions les Japonais investissent-ils? Plus de 40 % des investissements japonais au Canada sont allés jusqu'ici à l'exploitation des ressources naturelles. Plus récemment, de grandes sociétés japonaises comme Oji Paper et Daishowa Paper ont investi des sommes considérables en Alberta et au Québec dans le secteur des pâtes et papiers. Environ 25 % des investissements concernaient la mise en marché et les points de distribution et environ 20 %, la fabrication. Les sociétés Honda, Suzuki et Toyota ont consacré des sommes importantes à la construction d'usines de montage d'automobiles en Ontario, ce qui a amené les four-

Le Canada a reçu d'autres investissements japonais importants, dont celui de Mitsui and Company au sein de la société Moli Energy de la Colombie-Britannique pour la fabrication de batteries au lithium, et celui de Sumitomo Heavy Industry pour la fabrication de batteries au lithium. On peut citer également la participation de C. Itoh et d'un certain nombre d'autres partenaires japonais à la création de Telesat Mobile Inc. de concert avec Telesat Canada.

Dans l'ensemble, l'Ontario et la Colombie-Britannique (p. 8) ➤

Michael Howard a travaillé à l'ambassade du Canada à Tokyo de 1986 à 1989 comme conseiller spécial en matière d'investissements. À ce titre, il a élaboré la stratégie de l'ambassade visant à encourager et à inciter les Japonais à investir au Canada. Dans cette entrevue, M. Howard nous fait part de ce qu'il a appris sur les pratiques commerciales des Japonais et leurs stratégies en matière d'investissements à l'étranger.

Quel principal obstacle avez-vous dû surmonter en tant que premier conseiller en investissements à Tokyo?

Les Japonais connaissaient très bien les États-Unis comme destination d'investissements, mais ils ne savaient pas grand chose ou entretenaient des idées fausses sur le Canada. Avant de les renseigner en détail sur notre pays et ses avantages par rapport aux États-Unis, nous ne sommes pas ensevelis sous des tonnes de neige.

Nous n'avons pas éprouvé ce problème avec les sociétés internationales comme Mitsui, Toyota et Daihatsu, qui, manifestement, connaissaient le Canada. Toutefois, dans le cadre de nos rapports avec les grandes entreprises japonaises (énormes à nos yeux), nous avons dû d'abord dissiper ces impressions erronées. Par contre, nous avons accompli d'importants progrès auprès des intermédiaires en investissements, des banques et des sociétés de commerce extérieur.

Est-ce à ce moment-là que vous avez élaboré le programme de promotion?

Oui. Ce programme reposait sur la prémisses selon laquelle nous avions grandement besoin d'aide au Japon pour faire valoir le Canada auprès de six millions d'entrepreneurs. Il fallait établir comment les repérer, les sélectionner, les aborder et franchir les obstacles culturels pour gagner leur confiance, une tâche imposante à accomplir sans l'aide des banques et des sociétés de commerce extérieur. Nous nous sommes donc dit que, si nous pouvions les amener à se joindre à notre équipe, leur montrer qu'il serait

avantageux de coopérer avec nous, nous accomplirions des progrès.

Un bon nombre d'investissements ont été facilités par les banques et les sociétés de commerce extérieur. Nous nous sommes servis de celles-ci dans le cadre de programmes de promotion axés sur les secteurs qui, de l'avis du gouvernement canadien, étaient prioritaires. Nous avons bénéficié aussi de leur collaboration pour certains de nos programmes de commercialisation. Par exemple, une brochure sur le libre-échange rédigée en japonais a été financée conjointement par les banques et les sociétés de commerce extérieur, qui en ont distribué des exemplaires à leurs clients.

À votre avis, quels secteurs sont les plus prometteurs?

Je crois que nous pouvons attirer les investissements japonais dans les domaines de la biotechnologie, des pièces automobiles, des soins médicaux, de la technologie de l'information, des pâtes et papiers, de la construction domiciliaire, de l'ameublement et de l'alimentation. Il y a des raisons stratégiques à cela. Par exemple, les Japonais prennent goût à la cuisine étrangère. D'ici 1991, il sera possible d'exporter du bœuf sur leurs marchés, et ils ont naturellement intérêt à investir sur les marchés étrangers afin de s'assurer que la production alimentaire soit redirigée vers le Japon. Si les Japonais investissent massivement dans l'industrie américaine du bœuf, de l'élevage du bétail jusqu'aux abattoirs, ce n'est pas parce qu'ils veulent vendre ce produit aux États-Unis, mais parce qu'ils se rendent compte de l'existence d'un énorme marché au Japon.

Pouvez-vous nous décrire les stratégies d'investissements japonaises?

Les investisseurs japonais investissent au Canada pour trois raisons stratégiques. D'abord, pour s'assurer l'accès à un marché. Les meilleurs exemples sont les fabricants d'automobiles. Ils installent des usines au Canada afin d'accroître la part de marché déjà acquise par le

truchement de la distribution. Ils se sont aperçus qu'ils pouvaient raffermir leur place sur ce marché en y implantant des usines.

La deuxième raison d'investir consiste à acquérir des produits dont a besoin le

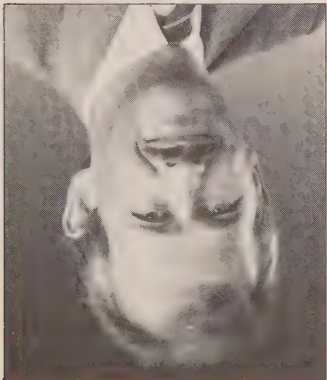
Japon. Par exemple, les aciéries japonaises ont investi dans les mines de l'Ouest canadien afin d'assurer leur approvisionnement en charbon pour la fabrication de l'acier. La troisième raison stratégique, c'est l'acquisition de technologie.

Bref, les Japonais n'investissent pas afin de faire des profits, bien qu'ils comptent en faire éventuellement. Si vous n'arrivez pas à les convaincre qu'un investisseur répond à leurs intérêts stratégiques — je dis bien stratégiques, pas financiers — vous perdez votre temps.

Quel conseil donnez-vous aux gens d'affaires canadiens?

Celui de se préparer. Trop de gens se contentent de nous envoyer une lettre d'une page dans laquelle ils décrivent brièvement leur entreprise, expriment le désir de prendre de l'expansion et nous demandent de les aider à trouver un investisseur japonais prêt à engager, disons, deux millions. Chaque fois, je dois leur renvoyer leur lettre et leur demander de me fournir un plan d'affaires. Je ne vais sûrement pas établir des contacts avec un investisseur japonais sans préparation, car il ne manquera pas de me poser une centaine de questions auxquelles je ne saurais répondre. Je ne saurais trop insister quant à l'importance d'établir des rapports personnels avec les cadres supérieurs japonais en vue de

Michael Howard



DAISHOWA (Suite de la p. 1)

L'industrie forestière ont formé une combinaison unique qui a incité Daishowa à construire une nouvelle usine de pâte kraft blanche en Alberta », déclare M. Tom Hamooka, vice-président et gérant général de Daishowa Canada Co. Ltd.

L'usine, qui démarrera en juillet 1990, fera appel à des technologies de pointe, en particulier dans le domaine de la production de l'environnement, et fera figurer de pionnier en ce qui a trait à l'utilisation de bois francs, notamment du tremble et du peuplier baumier. Les ventes annuelles, dans la région de la Ceinture du Pacifique, en Amérique du Nord et en Europe, devraient se chiffrer aux environs de 220 millions de dollars. Lors- qu'elle sera entièrement opérationnelle, l'usine de pâte emploiera 300 personnes. L'implantation de l'usine créera en outre 300 autres emplois chez les entrepreneurs forestiers indépendants.

L'Est du pays

Daishowa a récemment établi une autre filiale au Canada, Les Produits forestiers Daishowa Ltée (auparavant le groupe des papiers nord-américains de Reed International), qui fabrique du papier journal, du carton d'emballage, de la pâte au bisulfite, du bois d'œuvre et des emballages. Bien que l'Amérique du Nord constitue son marché principal, la société exporte une partie importante

de sa production en Europe, en Amérique du Sud et en Extrême-Orient. À ce jour, Les Produits forestiers Daishowa Ltée disposent d'un effectif de quelque 2 300 personnes et d'un chiffre d'affaires de 435 millions de dollars.

La société a également entrepris la phase de démarrage de sa nouvelle usine de pâte thermomécanique de Québec, dont la capacité de production atteint 600 tonnes par jour. Outre ce projet, qui s'inscrit dans le cadre d'un programme d'investissement de 146 millions de dollars canadiens amorcé au milieu de 1987, Daishowa a également entrepris des études touchant d'autres améliorations concernant notamment l'agrandissement de l'usine, l'installation éventuelle d'une autre machine à papier et



L'usine de Daishowa, à Québec. Coin gauche supérieur : Koichi Kitagawa, président et directeur général, Produits forestiers Daishowa Ltée. (Courtoisie de Daishowa)

l'établissement d'installations de désencrage. On étudie sérieusement un projet de construction d'une usine de pâte kraft blanche de bois franc qui serait située près de Québec ou dans la région de Maniwaki, au Québec.

« Il était tout à fait logique que Daishowa choisisse l'Est du Canada comme base d'opérations étant donné la proximité du marché américain et son accès au marché européen », déclare M. Koichi Kitagawa, président et directeur général des Produits forestiers Daishowa Ltée. « Les caractéristiques exceptionnelles de la fibre d'épinette noire que recèlent en abondance les forêts du Québec sont un atout précieux pour Daishowa car nous disposons ainsi d'une matière première à partir de laquelle nous sommes en mesure de fabriquer des produits du papier d'excellente qualité. »

Daishowa, dont la présence au Canada remonte à une vingtaine d'années, dans le cadre de coentreprises, a rehaussé son image sociale en devenant, en 1988, l'un des actionnaires de l'équipe de hockey Les Nordiques de Québec. Lorsque la ville de Québec, craignant de perdre son équipe, s'est adressée aux grandes entreprises de la cité afin d'obtenir leur aide, Les Produits forestiers Daishowa Ltée, ainsi que d'autres entreprises de Québec, ont formé une société en vue d'acquiescer l'équipe.

— Réjean Lemieux, Investissement Canada

L'usine en construction à Peace River (Alberta). Coin droit inférieur : Tom Hamooka, vice-président et gérant général, Daishowa Canada Co. Ltd. (Courtoisie de Daishowa)



domaines, notamment la création de coentreprises, divers projets de coopération à l'étranger et l'expansion des exportations vers le Japon. Je considère excellente cette initiative positive du gouvernement canadien.

Investissements

Comme je l'ai indiqué précédemment, les investissements directs japonais au

Canada se sont accrus remarquablement au cours des dernières années. Toutefois, les investissements japonais directs augmentent partout dans le monde, et la part qu'en reçoit le Canada reste inférieure à 2 % et affiche même une légère baisse. Si nous tenons compte du fait que la part des États-Unis atteint près de 40 % et

que l'économie américaine ainsi que les relations économiques entre le Japon et les États-Unis sont dix fois plus importantes que celles entre le Japon et le Canada, il ne m'étonnerait pas de voir la part des investissements directs étrangers du Japon au Canada s'accroître sensiblement, pour atteindre environ 4 %.

Le secteur des ressources a généralement représenté une grande part des investissements japonais au Canada. Cependant, nous constatons avec plaisir que les investissements se sont accrus récemment dans les domaines de l'automobile, des pièces automobiles, du matériel électrique, des pâtes et papier, du tourisme, de même que dans des secteurs de haute technologie comme les télécommunications par satellite mobile, le matériel laser et les logiciels informatiques. Nous espérons et cherchons à

faire en sorte que les investissements japonais au Canada soient plus diversifiés. Je suis convaincu que ces attentes sont réalistes, si nous tenons compte des progrès récents effectués dans la coopération bilatérale en matière de sciences et de technologie, et dans le domaine industriel, mais aussi des répercussions positives que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ)

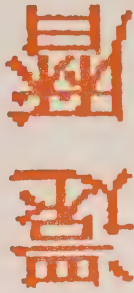
pourrait avoir en unifiant le marché nord-américain. (p. 7) ▶

en janvier 1988, les premiers ministres du Canada et du Japon ont convenu d'effectuer une « Étude de complémentarité dans le domaine des sciences et de la technologie » afin de recenser les futurs secteurs et moyens de coopération. Le rapport final de cette étude a été présenté aux deux premiers ministres en juin dernier et il servira à renforcer notre coopération mutuelle dans ce domaine.

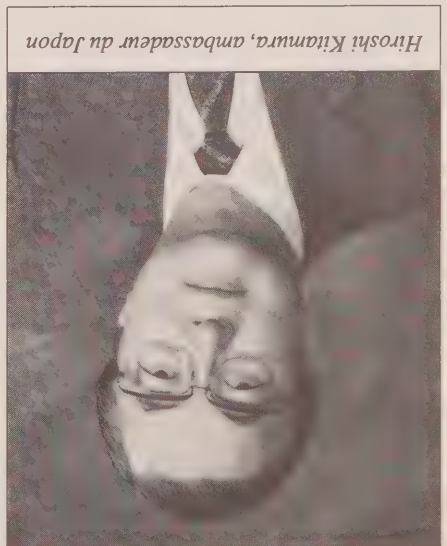
De plus, depuis 1985, les deux gouvernements ont tenu une série de consultations sur la coopération industrielle en vue d'encourager l'investissement et le transfert technologique entre le Canada et le Japon. Au début, ces consultations étaient centrées sur trois domaines industriels précis : la céramique fine, la robotique et la micro-électronique. Cependant, étant donné le caractère fructueux de notre coopération mutuelle, l'envergure de ces consultations a été étendue à des secteurs comme l'aérospatiale, la bio-industrie et la protection de l'environnement.

En ce qui concerne la coopération industrielle, je désire ajouter que le ministère de l'Expansion Industrielle régionale (aujourd'hui Industrie, Sciences et Technologie Canada) a signé des lettres d'entente avec des sociétés japonaises de commerce extérieur et avec l'EXIM Bank of Japan, en vue de stimuler la collaboration dans divers

secteurs et technologies. Le Japon, un 60^e anniversaire est appelé « Kan-
reki » et revêt un sens spécial — dans le zodiaque japonais, 60 ans constituent un cycle complet qui ramène au point de départ d'un nouveau cycle de vie.



60^e Anniversaire



Hiroshi Kitamura, ambassadeur du Japon

à maintenir un excédent commercial avec le Japon, soit 2 milliards de dollars canadiens en 1988.

Passons maintenant à nos rapports en matière d'investissement. Jusqu'en 1985, les investissements directs japonais au Canada se chiffraient en moyenne à près de 100 millions de dollars américains par année. Depuis, cependant, ils se sont accrus de façon spectaculaire grâce à un climat d'investissements favorable suscité par l'appréciation rapide du yen, la tendance du Japon à établir ses installations de production à l'étranger et la modification de la politique canadienne face aux investissements étrangers.

De 1951 à mars dernier, les investissements cumulatifs directs du Japon au Canada ont atteint 3,23 milliards de dollars américains, dont près de la moitié ont été investis au cours des trois dernières années. Selon les statistiques d'Investissement Canada, les investissements directs japonais effectués durant cette période représentent environ 4 % de l'ensemble des investissements étrangers au Canada, soit la troisième part après celles des États-Unis (62 %) et du Royaume-Uni (10 %).

Dans le domaine de la coopération scientifique et technologique, les deux pays ont signé une entente en mai 1986, dans les trois années qui ont suivi, ils ont entrepris diverses activités conjointes touchant plus de 60 thèmes. En outre,

CANADA • JAPON

Vers un meilleur partenariat

DAISHOWA : PRÉSENCE DYNAMIQUE AU CANADA

L'un des principaux manufacturiers de papier et de carton au monde, les Papiers Daishowa du Japon produisent 10 % de l'ensemble de ces produits au Japon. En 1988, année marquant le 50^e anniversaire de la société, leurs activités en Amérique du Nord, plus précisément au Canada, ont connu une expansion rapide.

Ouest canadien

Daishowa Canada Co. Ltd. a ainsi amorcé la construction d'une nouvelle usine de pâte kraft blanche dont le coût s'élève à 550 millions de dollars, près de Peace River dans le nord de l'Alberta. Le total des investissements en capital de Daishowa en Amérique du Nord, y compris la nouvelle usine, dépasse actuellement 1,3 milliard de dollars.

« Les abondantes ressources forestières que recèle le nord de l'Alberta et la volonté profonde du gouvernement provincial de développer (p. 3)

DANS CE NUMÉRO

Entrevue : Michael Howard p. 4

Message de l'ambassade du Canada à Tokyo p. 5

Baromètre de l'investissement p. 6

Entrevue : Charles McMillan p. 6

Bureaux régionaux à Tokyo p. 8

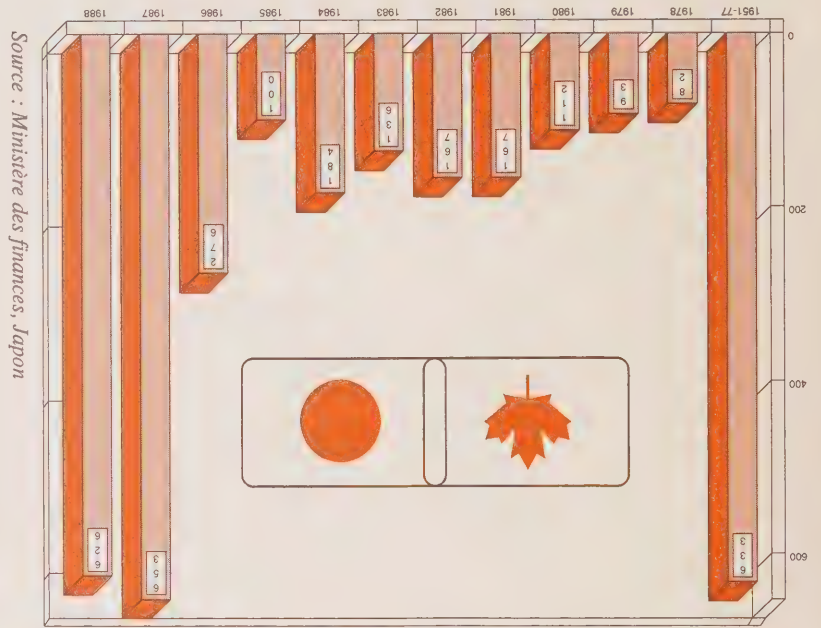


INVESTISSEMENT
CANADA
INVESTMENT
CANADA

Situation actuelle

En ce qui concerne nos relations commerciales, les échanges bilatéraux sont élevés à 18 milliards de dollars canadiens en 1988 (soit une hausse de 17 % par rapport à l'année précédente), ce qui a renforcé la place du Japon comme deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis. Le Canada a, avec le Japon, des échanges commerciaux de deux fois plus élevés qu'avec le Royaume-Uni, trois fois plus élevés qu'avec la France. De plus, je tiens à souligner que le Canada est l'un des rares pays industrialisés (p. 2) ▶

Investissements directs japonais au Canada (millions de \$US)



Source : Ministère des finances, Japon

L'article ci-dessous fut rédigé pour
Investissement Canada par l'ambas-
sadeur du Japon au Canada, Son
Excellence M. Hiroshi Kitamura.

L'année 1989 est une année spéciale car elle marque le 60^e anniversaire de l'établissement de rapports diplomatiques entre le Canada et le Japon. Je suis heureux de souligner que nos relations bilatérales ont remarquablement évolué dans différents domaines, comme pour coïncider avec cet anniversaire. Ainsi, je me propose de passer brièvement en revue les résultats de nos relations économiques bilatérales, puis de suggérer des moyens d'accroître et d'approfondir ces relations.



PROVINCIAL INVESTMENT DEVELOPMENT



This issue of Investing in Canada describes to potential investors and investment intermediaries the various economic sectors the provinces and territories are promoting, and actual investments that are being made; this is a continuation of the subject we began in our summer 1989 issue. As well, we have an article by Mr. Soo Gil Park, Ambassador of the Republic of Korea, delineating Korean investment in Canada. Korea has a relatively small share of Canada's foreign direct investment, but it is on the increase as Korea's rapidly-growing economy emerges on the world scene. And for business people who are seriously considering the merits of a joint venture, this month we are weighing the pros and cons of this type of business arrangement in a feature article entitled, Joint Ventures: How to Make Them Work.

BRITISH COLUMBIA

Canadian and Korean business people met in Vancouver November 22-24 for the 8th Joint Meeting of the Canada-Korea/Korea-Canada Business Councils. The councils aim to improve their members' knowledge of the respective economies, cultures, business systems and industrial capabilities to increase bilateral trade and promote increased joint investments and technology transfers between the two countries. (p. 6) ►

CANADA • KOREA: INVESTMENT TRENDS

The following article was written for Investing in Canada by the Ambassador of the Republic of Korea, His Excellency, Mr. Soo Gil Park.

The steady growth of the Korean economy in the 1970s and 1980s, and the country's self-confidence in managing the external debt — which at one point reached US\$46.8 billion in 1985, or 56% of GNP that year — led to a policy shift toward liberalizing Korean investment in foreign countries.

Recently, Korean business people have become more interested in overseas investment and see the multinationalization and diversification of their business operations as an effective means by which to adapt to the ever-changing global economic situation. To encourage overseas investment, the Korean government has strengthened a number of financial, insurance and tax incentives. (p. 2) ►

INSIDE THIS ISSUE

Overview of Korean Investments	p. 3
Joint Ventures: How to Make Them Work	p. 4
Provincial Investment Development (cont'd)	p. 6
List of Provincial Contacts	p. 8





*His Excellency, Mr. Soo Gil Park,
Ambassador of the Republic of Korea*

Korea's overseas direct investment last year amounted to US\$213 million, representing a decline from the previous year's considerable increase. However, this year the trend is clearly on the rise again. Overseas direct investment in the first half of 1989 jumped 115% over the same period last year, to US\$181 million.

This upswing can be attributed to such factors as the relative stabilization of the Korean currency after rapid appreciation through late 1987 and 1988 (the Korean won appreciated by 8.7% and 15.8% in 1987 and 1988 respectively, yet has slowed down to 2.6% as of the first half of 1989); the soaring domestic cost of labour; and growing trade protectionism abroad.

Korea's overseas investment in the late 1970s and early 1980s focused on the resource development sector with a view to securing a stable supply of natural resources. Development projects in coal and iron ore mining, pulp and lumber were notable areas in this regard. In recent years, however, there has been a surge toward the manufacturing sectors.

CANADA • KOREA: Investment Trends *(Cont'd from p. 1)*

Investment in Canada

Korean investment in Canada has followed a similar pattern: coal and uranium mine development as a primary stage in the early 1980s giving way to the manufacturing sector in later stages such as Hyundai's automobile plant in Bromont, Quebec, and the aluminum wheel plant in Newmarket, Ontario.

Other notable Korean activities include the purchase, by the Sammi Group of Korea, of four Rio Algom steel plants, and the Hanyang Chemical Corporation's PVC window frame plant being built in St. John's, Newfoundland. These investments are intended to serve the Canadian as well as the U.S. markets. Hence, it seems apparent that the Canada-U.S. Free Trade Agreement is a key factor in promoting Korean investment in Canada.

By June 30, 1989, Korea's total net cumulative overseas investment had amounted to US\$1.2 billion, with Canada accounting for 8.2%, or some US\$96 million.^① The total project value of Korean investment in Canada to date amounts to approximately \$800 million. After the U.S. and Indonesia, Canada is the third largest recipient of Korean overseas investment.

Due to the fact that last year's cumulative amount of US\$1.1 billion represents only 0.7% of Korea's GNP in 1988, Korea's overseas investment will continue to grow, and Canada will continue to be a primary destination for Korean overseas investment as our two countries seem naturally destined for partnership. In this respect, I hope to see the investment flow from Canada increase further from the current modest figure as the economic conditions for foreign investment in Korea become more favourable.

Trade Relations

In terms of our trade relations, last year we recorded a mutual trade volume of \$3.6 billion, making Korea and Canada each other's fifth largest trading partners. During the first half of 1989, Korean imports from Canada have risen a substantial 48.2%, while exports to Canada are up by 12.1%, thus narrowing Korea's trade surplus with Canada to \$80 million from nearly \$300 million during the same period last year. In a long-term perspective, I believe that our two-way trade volume might reach as much as \$6 billion over the next four or five years.

Our two countries enjoyed a long history of friendship and co-operation well before any significant signs of economic exchanges emerged. Hence, I am confident that these bonds will be even further strengthened in tandem with ever-increasing economic relations.

Canada has been blessed with an abundance of rich natural resources and with people who have nurtured and refined their gifts with great care and prowess. This is no more evident than to the people of Korea who regard Canada as an excellent partner, not only because of the extremely successful society it represents, but also due to the complementary nature of our respective strengths.

— Mr. Soo Gil Park, Ambassador of the Republic of Korea

^①*Korean direct investment is based on international balance of payment calculations. The total value of the projects cited in this article exceeds this amount because it includes money financed in international and local markets, which includes government grants.*

OVERVIEW OF KOREAN INVESTMENTS IN CANADA

In the last 35 years, the Republic of Korea transformed itself from a war ravaged country into the tenth largest trading nation in the world in 1988, and ranks among the 15 largest economies. By the year 2000, it is expected that Korea, and most other Pacific Rim countries, will outperform the economies of the OECD nations.

Growing trade surpluses, mounting trade friction with the U.S., a strengthening won, and rising domestic labour costs have generated considerable pressures on the Korean government to liberalize domestic markets and encourage offshore investment. Canada is benefiting from Korean investment in areas such as pulp mills, coal and uranium mines, specialty steel manufacturing, automobiles and parts, banking and trading.

Korean investment in Canada is currently estimated at 0.1% of total foreign investment in Canada. Canada is the third largest recipient of Korean investment abroad, after the U.S.A. and Indonesia. Statistics Canada estimates that, at the end of June 1989, the total value of Korean investment in Canada stood at approximately \$118 million.^①

Korean investments abroad in the 1970s and early 1980s focused on the

resource sector. The Shinho Group of Korea is investing up to \$120 million in a new pulp mill in the Thunder Bay area, to be completed by 1990. It will supply 120,000 tonnes per year of pulp, 50% of which will be exported to the Korean market. The initial investment of \$30 million should create 100 jobs. The first stage of the plan is now complete with the purchase of Kakabeka Timber Company for \$3.3 million, and a waferboard plant and land owned by MacMillan Bloedel. And in June 1989, Sammi Steel purchased Atlas Steel from Rio Algom for \$250 million and plans to spend another \$200 million for expansion of one of the plants in either Quebec or Ontario.

However, the latter part of the 80s has seen increased interest in the manufacturing sector. Notable investments in this area include Hyundai's 1987 construction of an \$18 million head office and distribution centre in Markham, Ontario, a \$20 million automobile aluminum wheel manufacturing plant in Newmarket, Ontario, which has been operational since February 1989, and a \$350 million automobile plant in Bromont, Quebec.

During the official opening of the Bromont plant, on July 4, 1989,

Mr. Chung Ju-Yung, President of the Hyundai Group, announced that a \$121 million plant would be built in Bromont, adjacent to the current plant, to manufacture chassis parts. Construction started this summer, with a target of October 1990 to begin operations. The Quebec government will provide \$5 million in subsidies, \$1 million of which will be for job training. At full capacity, 120 people will be employed.

The Bromont plant, operating since January 1989, is the first overseas Hyundai plant. When the plant is operating at full capacity by 1991, employment will exceed 1,200 and production will reach 100,000 units. Easy access to the American market is an extra bonus to Hyundai Canada, given the recently signed deal with Chrysler Corporation. The deal allows Sonata sedans to be sold through Chrysler's Jeep-Eagle network in the United States, and the first cars to be delivered will be 1991 models.

In another manufacturing venture, Hanyang Chemical Corporation, a member company of Korea Explosives Group, signed a joint venture agreement in 1988 with the Canadian company BAE Group to invest in a greenfield project to build a \$16.5 million PVC window frame plant in St. John's, Newfoundland. The investors anticipate sales in 1989 of \$18 million with a doubling of plant capacity in the near future.

In addition to the Korean investments mentioned above, there are approximately 35 Korean companies with a presence in Canada. According to Rick Mann, Minister-Counsellor in the Canadian Embassy in the Republic of Korea, "The fact is that Korea is a full-blown, middle sized economy which has exploded on the world scene and represents both a market and economic partner largely untapped by Canada."



*Hyundai's state-of-the-art assembly line, Bromont plant, Québec
(Courtesy of Hyundai)*

Joint ventures — investments entailing shared ownership and decision making — are increasing in frequency and in strategic importance for firms operating in international markets. With the rise of the global economy, international joint ventures have become critical tools for attaining corporate goals. A constraining factor on their use, however, has been their relatively high rate of failure, estimated to be 70%. The comments included here, we hope, will help increase the chances for success.

The Joint Venture's Life Cycle:

Start-Up

Despite careful planning, this phase will still involve the greatest challenge. The integration of different cultures and activities, as well as the pressure of deadlines, will challenge even the best of working relationships. It is also important to keep in mind that venture start-up typically demands large amounts of cash and other inputs. The limited resources of a new venture can be strained.

Operational

Once the joint venture has begun, the parents must be able and willing to make compromises and adapt to changing circumstances. They must be prepared to tighten — or loosen — the degree of control or ownership structure as circumstances warrant.

Termination

Termination is a natural part of the cycle for many joint ventures. Termination, however, need not be equivalent to failure. A joint venture may not be successful on a commercial basis, yet it may have achieved its parents' strategic objectives, such as promoting technology development.

JOINT VENTURES: HOW TO MAKE THEM WORK

1. Clearly define your strategic objectives, e.g:

- ☐ gaining access to new skills or resources for existing markets;
- ☐ gaining access to new markets;
- ☐ achieving economies of scale;
- ☐ reducing risk of large or uncertain investments;
- ☐ co-opting or blocking competition;
- ☐ permitting orderly withdrawal from a business or market.

2. Understand the drawbacks of forming a joint venture.

Despite their potential benefits and the dramatic increase in their frequency and strategic importance, joint ventures can entail significant drawbacks:

- ☐ the complexity of managing a joint venture increases with the number of partners;
- ☐ the formation and management can be expensive, both in terms of human and financial resources;
- ☐ the failure of the venture can project a negative image to customers, suppliers, etc.;
- ☐ the compromising of a parent company's technology.

Choose the right partner.

Perhaps the most critical decision in attempting a joint venture is finding the right partner. Your choice of a partner will influence how successfully the partners will be able to work together and, ultimately, how effectively you will be able to implement your joint venture strategy. It is essential that:

- ☐ your partner is complementary to your firm;
- ☐ your partner can supply the skills and capabilities your firm does not possess, but which are necessary for the venture to be economically viable, and to achieve each partner's strategic objectives;
- ☐ your partner can work effectively and efficiently with your company;
- ☐ your partner has the financial resources to maintain the joint venture;
- ☐ your partner and your firm understand what each desires from the joint venture.

Determine ownership and control of the venture.

There are typically two ownership alternatives, majority/minority (one partner has over 50% of the venture's equity) or equal ownership.

a) advantages of majority/minority ownership:

- ☐ a majority owner can exercise dominant control over the venture, allowing rapid decision making and avoiding costly compromises or deadlocks;
- ☐ a majority owner can limit diffusion of technology or other knowhow to partners;
- ☐ a majority ownership can enable the dominant parent to integrate the venture's business into its global strategies and local operations.

b) advantages of equal ownership:

- ☐ equal partners are more likely to feel each shares equal commitment to the joint venture;
- ☐ it helps in guaranteeing that both partners' interests are protected; fosters consensus decision making; and forces the partners to negotiate as equals;
- ☐ it helps in structuring the venture so each partner has control over functions they view as strategically important.

The crucial objective for each parent company is to exercise control over a joint venture in a manner that will permit the firm to successfully implement its strategy without incurring a level of administrative or organizational inefficiency which outweighs the gains from the venture. A parent firm may also be able to achieve its strategic objectives by exercising dominant control over only a few activities of the venture rather than attempting to control all of the joint venture's operations.

5. Negotiate effectively.

a) prenegotiation activities include:

- ☐ preparing a business plan for the proposed venture;
- ☐ selecting a negotiating team with the necessary mix of company knowledge and negotiating skills;
- ☐ identifying and using joint venture champions from your company;
- ☐ ensuring that top management will participate in negotiations;
- ☐ conducting a thorough analysis of the proposed joint venture's technology, products or services, as well as those of your firm and your prospective partner(s).

b) negotiation of the agreement:

The first step is the preparation of a Memorandum of Understanding, specifying the venture objectives and the means for achieving them. Once the actual negotiations begin, important considerations include:

- ☐ determining ownership and control over individual activities of the joint venture;
- ☐ undertaking a qualitative and quantitative evaluation of the partner's asset contributions to the venture (not only financial but also contributions of intellectual property, including copyrights, trademarks, patented and unpatented technology);
- ☐ determining what, if any, service contracts the joint venture will enter into with the parent companies;
- ☐ determining transfer prices for inputs to the venture or outputs from the venture;
- ☐ ensuring that the legal personnel preparing the agreement are knowledgeable and competent concerning the specific issues relevant to joint ventures (e.g. the leakage of technology, knowhow or proprietary resources);
- ☐ ensuring there are termination clauses in addition to a pre-set, usually renewable time limit on the agreement.

6. Staff and manage the joint venture.

a) key issues:

- ☐ the venture should not become a dumping ground for mediocre personnel;
- ☐ the personnel recruited should be capable of understanding and functioning effectively within the different corporate and national cultures that often constitute a venture's operating environment;
- ☐ the venture's general manager should recognize and understand the objectives of each parent; possess the diplomatic skills to manage conflicts which may arise due to differing objectives of the parents; and feature the strength of personality to maintain an unbiased and objective management style.

b) parent-joint venture relationship:

The joint venture has the best chance of performing well when it is permitted sufficient autonomy, particularly on day-to-day issues, to develop an independent spirit and achieve its operational objectives. But good communication links between the joint venture and parents are critical to avoid surprises.

—Geoff Nimmo, Investment Canada

Key Points:

Joint ventures marrying corporate partners can be a valuable option for many firms, far preferable to going it alone. Caution, however, is essential. Success or failure of a joint venture depends not only on a venture's underlying strategic rationale, but also on how well the partner companies can work together. The preparatory work done before deciding upon a joint venture and the ongoing assessment of the joint venture are essential to prevent the joint venture from becoming a costly and negative endeavour.

1. Clearly define your strategic objectives.
2. Understand the drawbacks of forming a joint venture.
3. Choose the right partner.
4. Determine ownership and control of the venture.
5. Negotiate effectively.
6. Staff and manage the joint venture.

This article is based on a study Investment Canada commissioned J. Michael Geringer to undertake. Geringer is Assistant Professor of Policy at the School of Business Administration, the University of Western Ontario, where he teaches courses in business policy and international business. The purpose of the study was to provide a broad and useful set of guidelines for forming and managing joint ventures. Material for the study was gained through personal interviews with over 80 senior executives from both joint ventures and their parent companies in Canada.

PROVINCIAL INVESTMENT DEVELOPMENT *(Cont'd from p. 1)*

The Government of B.C. has long recognized the potential benefits that increased economic relations with Asia and the Pacific Rim would bring. In 1987, the B.C. and federal governments jointly committed \$6 million to the Asia Pacific Initiative to enhance B.C. as Canada's Pacific Centre for trade, commerce and travel. The province has also established a network of offices in Hong Kong, Korea, Singapore and Japan, and indirectly works with the B.C. Trade Office in Taiwan. These initiatives, as well as a close working relationship with the federal government, have paid off for British Columbia.

Kirin Brewery Co. Ltd. of Japan, the world's third-largest brewing company, signed an agreement with Molson Breweries of Canada to manufacture beer in Vancouver and Montreal. Most of Kirin's \$15 million initial capital investment went towards a major expansion of Molson's Vancouver brewery. Production will increase 10% in the first year and as much as 25% in three years, enhancing employment security for Molson workers.



(Courtesy: Government of British Columbia)

Since 1988, YHS Fruit Concentrates Ltd. of Singapore has run the former East Chilliwack Co-operative facility and now plans to invest over \$9 million in plant expansions, enabling them to manufacture and pack the drinks in the same factory. The company also plans to introduce a soybean milk drink for the Canadian and U.S. markets.

British Columbia also has offices in the United Kingdom, West Germany and the United States. "We're mixing B.C. apples and California oranges," was the slogan for the opening of the trade office, in March 1989, in Irvine, California. The state is B.C.'s second largest foreign trading partner after Japan, with two-way trade between them reaching close to \$2 billion each year.

YUKON

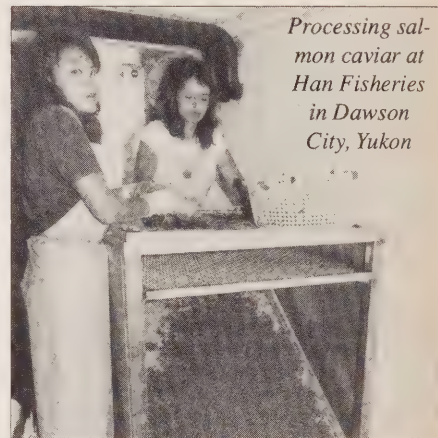
The Government of the Yukon Territory is committed to the creation of an attractive investment climate and is currently developing a comprehensive trade and investment policy. Yukon residents are eager to expand their economy and increase their self-sufficiency in the Canadian and world context while respecting the value of their natural environment.

Traditional industries of mining and trapping are expanding into services, tourism, forestry, retail trade, manufacturing and processing. One example of this trend is a new Yukon company called Wild Berries which has plans for an innovative berry processing plant and is seeking investment or possibly a joint venture. All regions of the Yukon are connected through an extensive road and air network making it easily accessible to the rest of Canada, the United States, the Pacific Rim countries and the European community.

A number of foreign investors are taking notice of Yukon development projects from fisheries to high-quality

forest products and mines. Japanese business expertise is at work in Yukon fish processing plants, providing state-of-the-art advice on processing salmon caviar for Canadian and international markets.

While the Klondike gold rush made the territory famous for its gold, the Yukon is also known for its high-quality, fine grained wood and varied mineral



Processing salmon caviar at Han Fisheries in Dawson City, Yukon

(Courtesy: Government of Yukon)

deposits. The Chinese have helped develop the Wellgreen deposit near Burwash Landing which contains high concentrations of rare platinum and platinum group metals. Curragh Resources' lead-zinc mine in Faro is one of the world's largest and has attracted substantial Australian investment. For the action-oriented tourists attracted to this magnificent wilderness, German and Swiss entrepreneurs are investing in lodges and wilderness adventure companies.

The territorial government has sent fact-finding missions to Japan and West Germany, and most recently completed a successful mission to Sweden and Finland. The Yukon takes a proactive approach to investment which is a far cry from the stereotypical isolated, remote territory with few opportunities for business ventures.

SASKATCHEWAN

Saskatchewan will enjoy the greatest growth of all the provinces in the 1990s, claims the Toronto Dominion Bank in its 1989 forecast for annual growth rates. Last year, non-residential investment was \$3.8 billion and is expected to grow to \$5.1 billion by 1992.

Saskatchewan's positive approach towards development and industrial diversification has resulted in a healthy economic climate. Ease of access to the vast North American market is an extra incentive to foreign investors, now that the Canada-U.S. Free Trade Agreement is in place, and several foreign companies have recently increased their profile in Saskatchewan industry.

Australian company Ralph McKay Ltd. has undertaken a major expansion of its existing Regina farm implement manufacturing plant, diversifying into specialized rail clips for the American and Canadian railroad markets.

Rendamax B.V. of the Netherlands, a division of the Stokvis Group owned by Gulf International, has opened a factory in White City, just east of Regina. This joint venture with a Saskatchewan firm will manufacture energy-efficient commercial and industrial boilers for markets throughout North America.

The Japanese firm Hitachi Ltd. is also interested in developing the North American market and, with its joint venture partner, Marubeni Corporation, recently invested \$14 million in Saskatoon to build the company's first offshore turbine manufacturing plant.

In 1986, the U.S.-based forestry giant Veyerhaeuser invested \$250 million in Prince Albert to acquire and expand a pulp mill, and to construct one of Canada's largest fine paper mills. The company is gearing up for free trade by investing a further \$21 million in additional paper processing and \$25 million for doubling the capacity of a recently-acquired chemical plant in Saskatoon.

ONTARIO

Over the past six years the Ontario economy has grown by over 40%, outperforming virtually all the major industrialized countries as well as most of the U.S. states.

Foreign interest in the province is at an all-time high. Ontario attracts over 60% of the foreign direct investment that comes into Canada, close to \$10 billion annually. The free trade agreement has sparked even greater American investment interest in Canada and Ontario, and has also brought increased investment inquiries from Europe.



Spinning plastic fibres, Polymer Int'l Inc., Truro, Nova Scotia. (Courtesy: Gov't of N.S.)

"Many European companies see Ontario as a springboard into the important northeastern U.S. market," says Richard Howard, Manager, Europe, Middle East and South Asia Branch, for the Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology. "And they feel comfortable in Ontario because it has a very strong European flavour."

Ontario's booming automotive industry spearheads much of the foreign investment in the province. In recent years General Motors has put billions of dollars into Autoplex in Oshawa, the world's largest and most advanced car manufacturing facility. GM is also a partner with Suzuki in a \$650 million joint venture to assemble cars in Ingersoll. And new automotive assembly plants in the province were recently opened by Honda and Toyota.

Parts suppliers have found it critical to be near the assembly plants, resulting in many new investments by foreign autoparts suppliers. Lemmerz-Magna is a joint venture between Magna International, Canada's biggest autoparts maker, and Lemmerz-Werke of West Germany. The \$50 million Collingwood plant, with 250 employees, combines Magna's tooling and operations strength with Lemmerz's world-class cast-aluminum wheel design, development and manufacturing technology.

RONAL Canada is a wholly-owned West Germany subsidiary, best known as a supplier of wheels for sports cars, including Alfa Romeo, Audi and Opel. It also supplies wheels to Rolls Royce. RONAL's \$15 million plant near Niagara Falls has 200 employees and produces cast-aluminum wheels for North American passenger cars.

NOVA SCOTIA

It is expected that the Canada-U.S. Free Trade Agreement will renew many historic trade and investment channels between Nova Scotia and New England and, as a result, the province's Department of Industry, Trade and Technology has identified New England as a primary market for new trade and investment sources. Over the next year, Nova Scotia's famous seagoing ambassador, Bluenose II, will carry trade and investment envoys to ports of call throughout the New England States.

The provincial government has underlined the importance of fostering closer relationships among government and business and labour, and as an example, points to Pratt & Whitney's manufacturing facility adjacent to the Halifax International Airport. In response to the company's need for highly trained personnel, Nova Scotia developed an automated manufacturing technology training centre that is now turning out workers equipped to tackle the challenges of today's highly computerized and automated work environment.

Michelin, already with three plants and 4,000 employees in the province, has undertaken a \$500 million expansion of its Nova Scotia tire production facilities. The most recent expansion will increase the work force by 750 people. Michelin credits the quality and commitment of their Nova Scotian employees as one of the critical reasons for their continued investment confidence in the province.

Western Europe has also been targeted for investment missions. In a joint venture agreement between a Swiss company and a Nova Scotia company, Cellpak Aerospace of Lunenburg was created. Over the next five years it is expected that this advanced composite manufacturing facility will generate annual sales of \$20 million and about 100 new jobs.

For more information on provincial investment opportunities contact:

BRITISH COLUMBIA

Province of British Columbia,
International Business and Immigration,
750 Pacific Boulevard South,
Vancouver, B.C. V6B 5E7
Fax: (604) 660-4048
Tel: (604) 660-3900

NOVA SCOTIA

Mr. Robert Baillie, Director,
Industrial Promotion Branch,
Dept. of Industry, Trade and Technology,
P.O. Box 519,
Halifax, Nova Scotia, B3J 2R7
Fax: (902) 424-5739
Tel: (902) 424-5320

ONTARIO (U.S. INVESTMENT)

Mr. George Hanus, Manager Investment,
United States & Latin America Branch,
Government of Ontario,
Ministry of Industry, Trade and
Technology,
5th Floor, 900 Bay Street, Hearst Block,
Toronto, Ontario, M7A 2E1
Fax: (416) 965-7791
Tel: (416) 965-5702

ONTARIO (EUROPEAN INVESTMENT)

Mr. Richard Howard, Manager,
Europe, Middle East and South Asia
Branch,
Fax: (416) 965-8852
Tel: (416) 965-9710

PRINCE EDWARD ISLAND

Prince Edward Island is proving to be a place where offshore technology and investment can find a friendly and profitable home. The province has an abundance of raw produce from the land and sea which is processed locally using technology and investment capital from other parts of the world.

The Prince Edward Island Food Technology Centre was established in Charlottetown to investigate the potential markets for P.E.I. food products and to help food processors generate new wealth for the island. The centre has assembled an international team of food scientists to seek out new technologies and adapt them to their needs.

A recent example of a transfer of foreign technology is found in the joint

venture which created C&L Seafoods (Canada) Ltd. The mussel industry in P.E.I. wanted to introduce their 'Island Blue' mussel to the frozen seafood market, and the Food Technology Centre searched out Carlsson & Lundvall AB of Sweden, which had developed mussel freezing technology. They successfully tested the Swedish technique on the 'Island Blue' and the result was the establishment of the joint venture between Sweden and Prince Edward Island. C&L Seafoods (Canada) Ltd. is currently putting together a group of domestic and foreign investors to take advantage of this exciting market opportunity.

The government of P.E.I. is ready to assist with identifying appropriate technologies as well as investors, and to facilitate in the establishment of new industries to add value to the island's natural resources. Interested in new ideas and innovative technologies, the province offers a generous package of incentives through the P.E.I. Development Agency, which includes financial assistance for job creation; an immediate 20% to 30% cash dividend to investors starting up businesses in the province; and assistance with immigration. The federal Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) also offers generous incentives designed to complement those put in place by the Government of P.E.I.

PRINCE EDWARD ISLAND

Mr. Don Baker, Executive Director,
Business Development Division,
P.E.I. Development Agency,
West Royalty Industrial Park,
Charlottetown, P.E.I. C1E 1B0
Fax: (902) 566-4030
Tel: (902) 368-5800

SASKATCHEWAN

Assistant Deputy Minister,
Saskatchewan Trade and Investment,
1919 Saskatchewan Drive,
Regina, Saskatchewan, S4P 3V7
Fax: (306) 787-2198
Tel: (306) 787-9071

YUKON

Yukon Government,
Department of Economic Development,
Mines and Small Business,
Box 2703,
Whitehorse, Yukon, Y1A 2C6
Fax: (403) 668-6205
Tel: (403) 667-5466

FEDERAL

Investment Canada,
Investor Services Group,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario, K1P 6A5
Fax: (613) 996-2515
Tel: (613) 996-7868

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada by both Canadians and non-Canadians, that contributes to economic growth and employment opportunities, and that is of net benefit to Canada.

Editor-in-Chief — Richard Bégin
English Editor — Lillian Rukas
French Editor — Réjean Lemieux
Production — Bernard Cossais
Publishing Assistant — Claude Mailhot

Investing in Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario, K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

L'Île-du-Prince-Édouard accueille à bras ouverts la technologie et les investissements étrangers. Elle regorge de ressources terrestres et maritimes qui sont transformées sur place à l'aide de la technologie et des investissements étrangers. Le Prince Edward Island Food Technology Centre, situé à Charlottetown, a été fondé afin de délimiter les marchés possibles pour les produits alimentaires de l'Î.-P.-É.; la province mise d'ailleurs sur les usines de transformation des aliments pour créer une nouvelle source de richesse. Le centre rassemble une équipe internationale de scientifiques spécialisés en alimentation qui s'emploient à mettre au point de nouvelles technologies et à les adapter à leurs besoins.

C&L Seafoods (Canada) Ltd, la coentreprise formée entre la société Carlsson & Lundvall AB de Suède et l'Île-du-Prince-Édouard, constitue un exemple récent de transfert de technologie étrangère.

Pour plus de renseignements, communiquer avec :

Leurs aptes à relever les défis que pose le marché du travail d'aujourd'hui, hautement informatisé et automatisé.

Michelin, qui a déjà trois usines et 4 000 employés dans la province, a investi 500 millions de dollars en vue d'agrandir ses installations de production de pneus en Nouvelle-Écosse. Les travaux d'agrandissement les plus récents créent 750 emplois. Michelin estime que l'engagement et le dévouement de ses employés constituent l'un des éléments essentiels qui l'incitent à investir en toute confiance en Nouvelle-Écosse.

L'Europe de l'Ouest fera également l'objet de missions d'investissement de la part de la province. Une coentreprise a été formée entre une société suisse et une société néo-écossaise, Cellpak Aerospace de Lunenburg. Au cours des cinq prochaines années, on s'attend à ce que les installations de fabrication modernes et polyvalentes enregistrent un chiffre d'affaires annuel de 20 millions de dollars et créent 100 nouveaux emplois.

PROVINCE DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

Commerce international et immigration
750, boul. Pacific sud
Vancouver (C.-B.) V6B 5E7
Fac-sim. : (604) 660-4048
Tél. : (604) 660-3900

NOUVELLE-ÉCOSSE

M. Robert Baillic, directeur
Direction de la promotion industrielle
Industrie, Commerce et Technologie
C.P. 519
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2R7
Fac-sim. : (902) 424-5739
Tél. : (902) 424-5320

ONTARIO - INVESTISSEMENTS

AMÉRICAINS)
M. George Hains, dir. des investissements
Dir. gén. des E.-U. et de l'Amérique latine
Gouvernement de l'Ontario
Industrie, Commerce et Technologie
5^e étage, 900, rue Bay, immeuble Hearst
Toronto (Ontario) M7A 2E1
Fac-sim. : (416) 965-7791
Tél. : (416) 965-5702

ONTARIO (INVESTISSEMENTS

LA KOPFAXS)
M. Richard Howard, directeur
Direction gén. Europe, Moyen-Orient
et Asie du Sud
Fac-sim. : (416) 965-8852
Tél. : (416) 965-9710

GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

YUKON
Gouvernement du Yukon
Ministère du développement économique,
des mines et des petites entreprises
C.P. 2703
Whitehorse (Yukon) Y1A 2C6
Fac-sim. : (403) 668-6205
Tél. : (403) 667-5466

SASKATCHEWAN
Sous-ministre adjoint
Commerce et Investissement
en Saskatchewan
1919, promenade Saskatchewan
Regina (Saskatchewan) S4P 3V7
Fac-sim. : (306) 787-2198
Tél. : (306) 787-9071

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD
M. Don Baker, directeur exécutif
Division du développement commercial
Agence de développement de l'Î.-P.-É.
Parc industriel West Royalty
Charlottetown (Î.-P.-É.) C1E 1B0
Fac-sim. : (902) 566-4030
Tél. : (902) 368-5800

Investissement Canada
Services aux investisseurs
(C.P. 2800, succursale D)
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Fac-sim. : (613) 996-2515
Tél. : (613) 996-7868

Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario)
Fac-sim. : (613) 996-2515
Tél. : (613) 995-9525

L'industrie de la mytiliculture de l'Î.-P.-É. voulait lancer sa « moule bleue de l'île » sur le marché des fruits de mer congelés; le Food Technology Centre s'est donc attaqué au projet et a entrepris des démarches auprès de Carlsson & Lundvall AB de Suède qui avait mis au point une technologie de congélation des moules. La technique suédoise ayant été mise à l'épreuve fructueusement sur la « bleue de l'île », une coentreprise fut formée entre la Suède et l'Île-du-Prince-Édouard. La C&L Seafoods (Canada) Ltd. est en train de rassembler un groupe d'investisseurs nationaux et étrangers afin d'exploiter cette intéressante possibilité commerciale.

Le gouvernement de l'Î.-P.-É. est prêt à participer à la recherche des technologies pertinentes ainsi que des investissements nécessaires, et à promouvoir la création de nouveaux secteurs industriels afin de mettre en valeur les ressources naturelles de l'île. La province s'intéresse aux nouvelles idées et aux technologies innovatrices et elle offre une vaste gamme de mesures incitatives par l'entremise de l'Agence de développement de l'Î.-P.-É., notamment : une aide financière à la création d'emplois; un dividende en espèces de 20 % à 30 % accordé sur-le-champ aux investisseurs qui mettent sur pied des entreprises dans la province; et une aide à l'immigration. L'Agence fédérale de promotion économique du Canada atlantique (APECA) offre également des mesures d'encouragement destinées à compléter celles qui ont été instaurées par le gouvernement de l'Î.-P.-É.

SASKATCHEWAN

La Saskatchewan devrait connaître une croissance supérieure à celle de

toutes les provinces au cours des années

90, si l'on en croit les prévisions de

1989 de la Banque Toronto-Dominion

au sujet des taux de croissance annuels.

L'année dernière, les investissements

provenant de l'extérieur de la province

s'élevaient à 3,8 milliards de dollars et

on s'attend à ce qu'ils atteignent 5,1 mil-

liards de dollars d'ici 1992.

L'attitude dynamique de la Saskatchewan

wan à l'endroit du développement et de

la diversification industrielle a engendré

un climat économique vigoureux.

L'accès aisé au vaste marché nord-

américain constitue un stimulant supplé-

mentaire pour les investisseurs étran-

gers depuis l'entrée en vigueur de l'Ac-

cord de libre-échange entre le Canada et

les États-Unis et plusieurs sociétés étran-

gères ont récemment accru leur pré-

sence au sein de l'industrie provinciale.

Ralph McKay Ltd., une société austra-

lienne, a entrepris d'agrandir son usine

de fabrication d'outillage agricole de

Regina et de diversifier ses activités en

fabriquant des pinces de retenue pour

rails destinées aux marchés américain et

canadien des chemins de fer.

Rendamax B.V. des Pays-Bas, une

division du groupe Stokvis de Gulf In-

ternational, a ouvert une usine à White

City, à l'est de Regina. Cette coentre-

prise formée avec une société de

Saskatchewan fabriquera des chaudières

commerciales et industrielles à haut ren-

dement énergétique pour des marchés

en Amérique du Nord.

La société japonaise Hitachi Ltd.

désire élargir son marché nord-

américain et, de concert avec son parte-

naire de coentreprises, Marubeni Corpo-

ration, a récemment investi 14 millions

de dollars dans la construction à Saska-

toon de la première usine de fabrication

de turbines Hitachi outre-mer.

En 1986, Weyerhaeuser, le géant amé-

ricain du secteur forestier, a investi

250 millions de dollars à Prince Albert

en vue d'acquies et d'agrandir une

usine de pâtes à papier et de construire

l'une des plus grandes usines de fabrica-

tion de papier fin au Canada. Afin de se

préparer au libre-échange, la société in-

vestit 21 millions de dollars supplémen-

taires dans ses activités de transforma-

tion du papier et 25 millions de dollars

afin de doubler la capacité d'une usine

de produits chimiques qu'elle a récem-

ONTARIO

Au cours des six dernières années,

l'économie de l'Ontario a affiché une

croissance de plus de 40 %; une perfor-

mance qui surpassait celle de la plupart

des pays industrialisés et des États

américains. Les investissements étran-

gers dans la province battent des re-

cords. L'Ontario reçoit plus de 60 % des

investissements directs étrangers au Ca-

nada, soit près de 10 milliards de dollars

par année. L'Accord de libre-échange a

engendré un intérêt accru aux États-

Unis à l'égard des investissements au

Canada et en Ontario.



Fabrication de fibres de plastique,

Polymer Int'l Inc. de Tyrro. (Gracieuse

du gouvernement de la Nouvelle-Écosse)

Il a également suscité beaucoup d'inté-

rêt chez les investisseurs européens.

«La plupart des sociétés européennes

voient en l'Ontario un tremplin qui leur

permettrait d'accéder au marché du

nord-est des États-Unis », déclare Ri-

chard Howard, directeur, Direction gé-

nérale de l'Europe, du Moyen-Orient et

de l'Asie du Sud, ministère de l'Indus-

trie, du Commerce et de la Technologie

de l'Ontario. « Elles sont d'ailleurs très

à l'aise en Ontario parce qu'elles y trou-

vent une forte ambiance européenne. »

L'industrie automobile en Ontario bé-

néficie de la plupart des investissements

étrangers. General Motors a investi des

milliards de dollars dans l'Autoplex

d'Oshawa, l'usine automobile la plus

grande et la plus moderne au monde.

GM et Suzuki sont également partenai-

res dans le cadre d'une coentreprise

d'assemblage de voitures de 650 mil-

lions de dollars à Ingersoll. Honda et

Toyota ont récemment ouvert de nou-

velles usines de montage de voitures en

Ontario.

NOUVELLE-ÉCOSSE

On s'attend à ce que l'Accord de libre-

échange entre le Canada et les États-

Unis permette de renouveler et de réta-

blir de nombreux liens traditionnels de

commerce et d'investissement entre la

Nouvelle-Écosse et la Nouvelle-

Angleterre. Le ministère de l'Industrie,

du Commerce et de la Technologie de

la Nouvelle-Écosse considère justement

la Nouvelle-Angleterre comme son prin-

cipal marché pour de nouvelles sources

de commerce et d'investissement. L'an-

née prochaine, le célèbre Bluenose II

emmenèra des représentants du secteur

du commerce et de l'investissement

dans les ports des États de Nouvelle-

Angleterre où il fera escale.

Le gouvernement provincial est ferme-

ment décidé à promouvoir des relations

de travail plus étroites entre le gouverne-

ment, le secteur privé et la main-

d'œuvre. Citons, à titre d'exemple, l'ins-

tallation de Pratt & Whitney à proximité

de l'aéroport international de Halifax.

Pour répondre à un besoin en personnel

hautement qualifié de l'entrepriser, la

Nouvelle-Écosse a créé un centre de for-

mation technologique pour la fabrication

automatisée; on y entraîne des travail-

lors de Collingwood, qui emploie

250 personnes, allie les compétences de

Magna en matière d'outillage et

international de Lemmerz dans le

domaine de la conception, de la mise au

point et de la technologie de roues en

aluminium moulé.

RONAL Canada est une filiale à part

entière de la R.F.A. et est renommée en

sa qualité de fabricant de roues pour les

voitures sport Alfa Romeo, Audi et

Opel. La société fabrique également des

roues pour Rolls Royce. L'usine de

15 millions de dollars de RONAL, près

de Niagara Falls, compte 200 employés

et fabrique des roues en aluminium

moulé pour les voitures de tourisme

nord-américaines.

L'INVESTISSEMENT DANS LES PROVINCES (suite de la page 1)

Le gouvernement de la Colombie-Britannique est conscient depuis longtemps des avantages que pourrait rapporter un resserrement des relations économiques avec l'Asie et avec les pays de la ceinture du Pacifique. Il a donc engagé, en 1987, de concert avec le gouvernement fédéral, 6 millions de dollars dans le cadre de l'Initiative Asie/Pacifique visant à faire de la Colombie-Britannique le Centre canadien du commerce et des voyages dans la région du Pacifique. La province a établi un réseau de bureaux à Hong-Kong, en Corée, à Singapour et au Japon et travaille intensivement avec les bureaux commerciaux de la Colombie-Britannique à Taiwan. Ces initiatives, ainsi que d'étroites relations de travail avec le gouvernement fédéral, se sont révélées profitables pour la Colombie-Britannique.

Kirin Brewery Co. Ltd. du Japon, la troisième brasserie au monde, a conclu une entente avec les Brasseries Molson du Canada Limitée pour fabriquer de la bière à Vancouver et à Montréal. La majeure partie de son investissement initial de 15 millions de dollars a été consacrée à d'importants travaux d'agrandissement de la brasserie Molson à Vancouver. La production augmentera de 10 % la première année et de 25 % dans trois ans, soit un gage de sécurité d'emploi pour les employés de Molson.



(Gracieuseté du gouvernement de la Colombie-Britannique)

Le gouvernement du Territoire du Yukon s'emploie à créer un climat favorable à l'investissement et élabore présentement une politique globale en matière de commerce et d'investissement. Les habitants du Yukon souhaitent élargir leur économie et augmenter leur autosuffisance dans le contexte canadien et sur le plan international tout en respectant leur environnement.

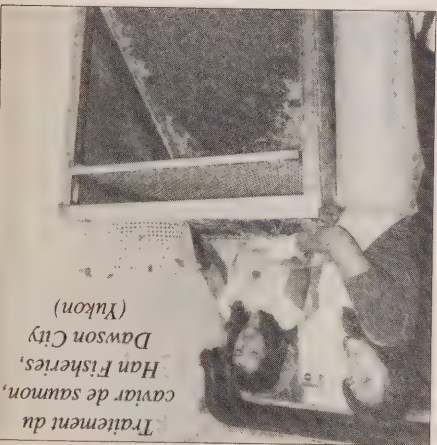
Les secteurs traditionnels des mines et de la trappe s'étendent aux services, au tourisme, à la foresterie, au commerce de détail, à la fabrication et à la transformation. L'exemple de Wild Berries, une nouvelle société du Yukon, illustre cette tendance. Elle prévoit mettre sur pied une usine de transformation de baies des plus innovatrices et recherche des investissements ou un partenaire pour former une coentreprise. Toutes les régions du Yukon étant desservies par un réseau routier et aérien, le reste du Canada, les États-Unis, les pays de la ceinture du Pacifique et la Communauté européenne peuvent y avoir accès aisément.

Plusieurs investisseurs étrangers remarquent les projets de mise en valeur du Yukon qui touchent une grande variété de secteurs dont les pêches, les produits forestiers de qualité et les mines. On fait

YUKON

La société YHS Fruit Concentrates Ltd. de Singapour exploite depuis 1988 l'ancienne coopérative d'East Chilli-wack et compte investir plus de 9 millions de dollars pour agrandir l'usine, ce qui lui permettra de fabriquer et d'emballer les boissons dans le même établissement. La société entend aussi lancer sur les marchés canadien et américain une boisson lactée à base de soja.

La Colombie-Britannique a également des bureaux au Royaume-Uni, en République fédérale d'Allemagne et aux États-Unis. « Un mélange parfait : pommes de Colombie-Britannique et oranges de Californie », tel est le slogan qui a marqué l'inauguration du bureau commercial d'Irvine (Californie) en mars 1989. La Californie est le deuxième partenaire commercial de la Colombie-Britannique après le Japon, leurs échanges commerciaux se chiffrent à près de 2 milliards de dollars par an.



Traitement du caviar de saumon, Han Fisheries, Dawson City (Yukon)

appel aux compétences commerciales japonaises dans les usines de transformation du poisson du Yukon pour perfectionner les méthodes modernes de transformation du caviar de saumon destiné aux marchés canadiens et internationaux. Si la ruée vers l'or du Klondike a rendu le territoire célèbre, le Yukon est également réputé pour son bois de grande qualité, à grain fin, et pour ses divers gisements minéraux. La Chine a participé à

la mise en valeur du gisement de Wellgreen près de Burwash Landing qui recèle des quantités importantes de platine, rare et de métaux du groupe du platine. La mine de plomb et de zinc Curragh Resources de Faro est l'une des plus grandes au monde et a attiré d'importants investisseurs allemands et suisses investissant dans la construction de chalets et établissent des agences de voyages en pleine nature à l'intention des touristes en quête d'aventure, fascinés par la beauté de la nature.

Afin d'attirer les investisseurs du monde entier, le gouvernement du Yukon a envoyé des missions de reconnaissance au Japon et en R.F.A., et il a récemment mené une mission fructueuse en Suède et en Finlande. Le Yukon fait preuve de dynamisme en matière d'investissement. Il n'offre en rien l'image d'une région éloignée et difficile d'accès, dénuée d'attrait commerciaux; bien au contraire!

Points saillants

Les coentreprises qui résultent du « mariage » de sociétés partenaires constituent une solution valable pour de nombreuses firmes, une solution de loin préférable à la décision de faire cavalier seul. La prudence est de rigueur. Le succès ou l'échec d'une coentreprise dépend non seulement du raisonnement stratégique qui la sous-tend, mais également de l'aptitude des partenaires à travailler ensemble. Il est essentiel, afin d'éviter qu'une coentreprise devienne coûteuse et désastreuse, de bien se préparer avant de former une telle alliance et d'évaluer en permanence le rendement de la coentreprise.

1. Définir clairement les objectifs stratégiques.

2. Comprendre les inconvénients que comporte la formation d'une coentreprise.

3. Choisir le bon partenaire.

4. Établir les niveaux de participation et de contrôle au sein de la coentreprise.

5. Négocier efficacement.

6. Assurer une dotation en personnel et une gestion efficaces de la coentreprise.

Le principal objectif de chaque société partenaire est d'exercer un niveau de contrôle sur la coentreprise qui permette à la société de déployer sa stratégie avec succès sans avoir à souffrir d'un manque d'efficacité administrative ou organisationnelle qui annule les avantages d'une telle entreprise. Une société partenaire peut également atteindre ses objectifs stratégiques en exerçant un contrôle exclusif sur certaines activités de la coentreprise au lieu d'essayer de toutes les contrôler.

5. Négocier efficacement.

a) avant les négociations, on doit :

- ☐ préparer un plan d'activité pour l'entreprise proposée;
- ☐ choisir une équipe de négociation formée de personnes qui connaissent bien leur entreprise respective et possèdent les aptitudes de négociation nécessaires;
- ☐ identifier les tenants de la coentreprise de votre société et avoir recours à eux;
- ☐ faire en sorte que la haute direction participe aux négociations;
- ☐ procéder à une analyse exhaustive de la technologie de la coentreprise proposée, de ses produits ou services, ainsi que de ceux du (des) partenaire(s) éventuel(s).

b) négociation de l'entente :

- ☐ La première étape consiste à préparer un protocole d'entente précisant les objectifs de l'entreprise et les moyens de les atteindre. Une fois les négociations amorcées, il faut tenir compte des éléments suivants :
- ☐ définir le niveau de participation et de contrôle en ce qui a trait à chaque activité de la coentreprise;
- ☐ entreprendre une évaluation qualitative et quantitative de l'apport du partenaire à la coentreprise (non seulement sur le plan financier, mais aussi de sa contribution en matière de propriété intellectuelle, y compris les droits d'auteur, les marques de commerce, la technologie brevetée ou non);
- ☐ déterminer quels marchés de services la coentreprise devra signer s'il y a lieu avec les sociétés partenaires;
- ☐ fixer le prix du transfert pour les intrants et les extrants de la coentreprise;
- ☐ faire en sorte que les experts juridiques qui prépareront l'entente soient bien informés et compétents en ce qui concerne les questions pertinentes dans le cadre des coentreprises (par exemple : les fuites en matière de technologie, de savoir-faire ou de ressources en exclusivité);
- ☐ veiller à ce qu'il y ait des clauses de résiliation, outre la date normale de renouvellement de l'entente qui est fixée à l'avance.

6. Assurer la dotation en personnel et une gestion efficace de la coentreprise.

a) points majeurs :

- ☐ la coentreprise ne doit pas servir à se débarrasser des employés médiocres;
- ☐ les employés embauchés devront pouvoir comprendre les différentes cultures des sociétés et des pays qui forment souvent le cadre opérationnel d'une coentreprise et pouvoir fonctionner efficacement dans un tel contexte;
- ☐ le directeur général d'une coentreprise devrait accepter et comprendre les objectifs de chaque société partenaire; pouvoir faire preuve de diplomatie lorsqu'il faut régler les conflits qui peuvent survenir en raison des objectifs différents des sociétés partenaires; posséder la force de caractère nécessaire pour maintenir un style de gestion impartial et objectif.

b) liens entre les sociétés partenaires et la coentreprise :

La coentreprise a plus de chances de succès lorsqu'on lui accorde une certaine autonomie, surtout en ce qui concerne les affaires courantes, afin qu'elle puisse acquiescentiel de maintenir des liens de communication efficaces entre les sociétés partenaires et la coentreprise afin d'éviter de mauvaises surprises.

Le présent article s'inspire d'une étude de l'Institut de la gestion de la coentreprise Canada par J. Michael Geringer. M. Geringer est professeur adjoint en matière de politiques, à l'École de l'administration des affaires de l'Université Western Ontario, où il enseigne les politiques des affaires et le commerce international. L'objectif de l'étude était de fournir un ensemble exhaustif et pratique de lignes directrices touchant la formation et la gestion de coentreprises. Les conclusions de l'étude se fondent sur les entrevues de plus de 80 cadres supérieurs de coentreprises et de leurs sociétés partenaires au Canada.

COMMENT FORMER UNE COENTREPRISE FRUCTUEUSE

1. Définir clairement les objectifs stratégiques, c'est-à-dire :

- ☐ avoir accès à de nouvelles compétences ou ressources pour les marchés existants;
- ☐ avoir accès à de nouveaux marchés;
- ☐ réaliser des économies d'échelle;
- ☐ réduire les risques que représentent les investissements importants ou peu sûrs;
- ☐ s'allier ou faire échec à la concurrence;
- ☐ permettre un retrait planifié d'un secteur commercial ou d'un marché.

2. Comprendre les inconvénients que comporte la formation d'une coentreprise.

- Malgré les avantages possibles, la recrudescence et l'importance stratégique des coentreprises, celles-ci peuvent comporter de sérieux inconvénients :
- ☐ la difficulté que représente la gestion d'une coentreprise augmente avec le nombre de partenaires;
 - ☐ la formation et la gestion des coentreprises peuvent être onéreuses, tant en ressources humaines que financières;
 - ☐ l'échec d'une coentreprise peut donner aux clients et aux fournisseurs une impression négative;
 - ☐ on expose à certains risques la technologie d'une société partenaire.

3. Choisir le bon partenaire.

- Le choix d'un bon partenaire est sans doute la décision la plus importante que vous aurez à prendre lorsque vous mettrez sur pied une coentreprise. De ce choix dépendront l'efficacité des activités conjointes des associés et la mesure dans laquelle vous pourrez mettre en œuvre la stratégie de votre coentreprise. Il est essentiel :
- ☐ que votre association serve de complément à votre entreprise;
 - ☐ que votre partenaire puisse fournir les compétences et les capacités qui font défaut à votre entreprise, mais qui sont nécessaires pour que la coentreprise soit économiquement viable et pour que chaque partenaire puisse atteindre ses objectifs stratégiques;
 - ☐ que votre partenaire puisse travailler efficacement avec votre société;
 - ☐ que votre partenaire ait les ressources financières pour soutenir la coentreprise;
 - ☐ que votre partenaire et votre société comprennent ce que chacun attend de la coentreprise.

4. Établir les niveaux de participation et de contrôle de la coentreprise.

- Une participation se conçoit en général de deux façons : majoritaire/minoritaire (lorsque l'un des partenaires détient plus de 50 % des actions) ou une participation en parts égales (lorsque les partenaires détiennent un nombre égal d'actions).
- a) avantages de la participation majoritaire/minoritaire :**
- ☐ un propriétaire majoritaire peut exercer un contrôle ultime sur les affaires, ce qui permet de prendre des décisions rapides et d'éviter les compromis coûteux ou les impasses;
 - ☐ un propriétaire majoritaire peut restreindre la diffusion de la technologie ou du savoir-faire à ses partenaires;
 - ☐ une participation majoritaire peut permettre à la société partenaire majoritaire d'intégrer les activités de la coentreprise à ses stratégies internationales et à ses activités locales.
- b) avantages d'une participation en parts égales :**
- ☐ des partenaires en parts égales ont plus de chances de croire en un engagement réel de part et d'autre à l'égard de la coentreprise;
 - ☐ elle protège les intérêts des deux partenaires, favorise les décisions unanimes et oblige les partenaires à négocier en tant qu'égaux;
 - ☐ elle facilite l'organisation de la coentreprise de sorte que chaque partenaire contrôle les fonctions qu'il juge importantes sur le plan stratégique.

Les coentreprises, que caractérisent un contrôle de la propriété et un processus décisionnel partagés, sont un phénomène de plus en plus fréquent. Elles revêtent une importance stratégique croissante pour les entreprises qui exercent des activités sur les marchés internationaux. Avec l'avènement de l'économie globale, la formation de coentreprises internationales est devenue pour les sociétés un élément essentiel à la réalisation de leurs objectifs. Ce genre d'association affiche cependant un taux d'échec relativement élevé qui se chiffre à environ 70 %. Nous espérons que les remarques ci-dessous amélioreront les chances de succès de telles entreprises.

Le cycle d'évolution des coentreprises :

Le démarrage

Même si elle est planifiée avec soin, cette phase constitue toujours le plus grand défi. L'intégration de cultures et d'activités différentes et la pression exercée par le souci de respecter les échéances mettront à l'épreuve les meilleures relations de travail. Il est aussi important de se rappeler que le démarrage d'une coentreprise nécessite l'engagement de sommes importantes et d'autres intrants. Les ressources limitées d'une nouvelle coentreprise peuvent être sérieusement éprouvées.

La phase opérationnelle

Une fois la coentreprise lancée, les sociétés partenaires doivent être en mesure de faire des compromis et de s'adapter au changement. Elles doivent être prêtes à resserrer — ou au contraire à relâcher — le contrôle qu'elles exercent ou leur niveau de participation en fonction des circonstances.

La dissolution

La dissolution est une étape naturelle du cycle d'existence des coentreprises. Cela ne signifie pas pour autant un échec. Une coentreprise peut ne pas être une réussite sur le plan commercial, mais peut avoir permis aux sociétés partenaires d'atteindre leurs objectifs, comme favoriser la mise au point de technologies.

APERÇU DES INVESTISSEMENTS COREÉNS AU CANADA

mont, le 4 juillet 1989, M. Chung Ju-Yung, président du groupe Hyundai, a annoncé qu'une usine de fabrication de pièces de châssis serait construite à Bromont, au coût de 121 millions de dollars, à proximité de l'usine actuelle. La construction de l'usine a débuté cet été et celle-ci devrait être opérationnelle en octobre 1990. Le gouvernement du Québec versera des subventions de 5 millions de dollars, dont 1 million sera affecté à la formation professionnelle. Lorsqu'elle fonctionnera à plein rendement, l'usine emploiera 120 personnes.

L'usine de Bromont, dont l'exploitation a commencé en janvier 1989, est la première usine Hyundai à l'étranger. Lorsqu'elle fonctionnera à pleine capacité, en 1991, elle comptera plus de 1 200 employés et l'on fabriquera jusqu'à 100 000 voitures. L'accès aisé au marché américain constitue un atout supplémentaire pour Hyundai Canada, dans le cadre de l'entente récemment conclue avec la société Chrysler. Selon les termes de cette entente, Hyundai vendra la berline Sonata aux États-Unis par l'entremise du réseau Jeep-Eagle de Chrysler. Les premières voitures livrées seront des modèles 1991.

Toujours dans le secteur manufacturier, Hanyang Chemical Corporation, filiale du groupe Korea Explores, a formé une coentreprise avec l'entreprise canadienne BAE Group, en 1988, en vue de construire une usine de fabrication de cadres de fenêtres en PVC, au coût de 16,5 millions de dollars à Saint-Jean (Terre-Neuve). Les investisseurs attendent à un chiffre de vente de 18 millions de dollars en 1989 et à ce que la capacité de production de l'usine double dans un avenir proche.

Outre les investissements coreéns mentionnés ci-dessus, on note la présence d'environ 35 sociétés coreénes au Canada. Selon Rick Mann, conseiller ministériel au sein de l'ambassade du Canada en République de Corée, « On doit se rendre compte que la Corée constitue une puissance économique pleinement développée, d'envergure moyenne, qui a fait une brusque percée sur la scène mondiale et représente à la fois un marché et un partenaire économique négliés par le Canada jusqu'à maintenant ».

ments coreéns à l'étranger au cours des années 70 et au début des années 80 ont été surtout concentrés dans le secteur des richesses naturelles. Le groupe coreéno Shinpo procède actuellement à un investissement qui atteindra jusqu'à 120 millions de dollars, dans la région de Thunder Bay, en vue de construire une nouvelle usine de pâtes à papier qui devrait être terminée en 1990. L'usine produira 120 000 tonnes de pâtes à papier par année, dont 50 % seront exportées sur le marché coreéen. L'investissement initial de 30 millions de dollars devrait créer 100 emplois. La première étape du projet est maintenant terminée et s'est soldée par l'achat de la Kakabeka Timber Company au coût de 3,3 millions de dollars ainsi que par l'acquisition d'une usine de panneaux d'aggloméré et du terrain boisé appartenant à M^{re} Millan Bloedel. En juin 1989, Sammi Steel a acheté Atlas Steel à Rio Algom au coût de 250 millions de dollars et elle prévoit dépenser 200 millions de dollars supplémentaires pour agrandir l'une des usines, soit au Québec, soit en Ontario.

Toutefois, vers la fin des années 80, les Coreéns se sont davantage intéressés au secteur manufacturier. Des investissements importants ont été réalisés dans ce secteur, notamment l'investissement effectué par Hyundai en 1987 en vue de construire un centre de distribution et siège social à Markham (Ontario), au coût de 18 millions de dollars; un investissement de 20 millions de dollars en vue d'établir une usine de fabrication de roues en aluminium pour automobiles à Newmarket (Ontario), laquelle est opérationnelle depuis février 1989; et enfin, un investissement de 350 millions de dollars en vue de construire une usine de fabrication d'automobiles à Bromont (Québec).

Lors de l'inauguration officielle de l'usine de Bromont (Québec).



Chaine de montage automatisée de l'usine Hyundai, de Bromont, au Québec. (Photo : Gracieuseté de Hyundai)

La République de Corée, renaissant pour ainsi dire de ses cendres au terme de la guerre, est devenue, au cours des 35 dernières années, la dixième nation commerçante du monde en 1988. Elle figure parmi les 15 premières puissances économiques. D'ici l'an 2000, on s'attend à ce que la Corée, ainsi que la plupart des pays de la ceinture du Pacifique, affichent une performance économique supérieure à celle des pays de l'OCDE.

Les pressions résultant des excédents commerciaux croissants, des frictions commerciales grandissantes avec les États-Unis, du renforcement du won et des coûts croissants de la main-d'œuvre au pays ont forcé les Coreéns à libéraliser les marchés intérieurs et à encourager les investissements à l'étranger. Le Canada accueille les investissements coreéns dans les secteurs des usines de pâtes à papier, des mines (charbon et uranium), de la fabrication d'acier spécial, de l'automobile et des pièces connexes, des banques et du commerce. Les investissements coreéns au Canada représentent actuellement environ 0,1 % du total des investissements étrangers faits au pays. Le Canada est le troisième grand bénéficiaire des investissements coreéns à l'étranger après les États-Unis et l'Indonésie. Statistique Canada estime que, à la fin de juin 1989, la valeur totale des investissements coreéns au Canada s'élevait à environ 118 millions de dollars. ① Les investisse-

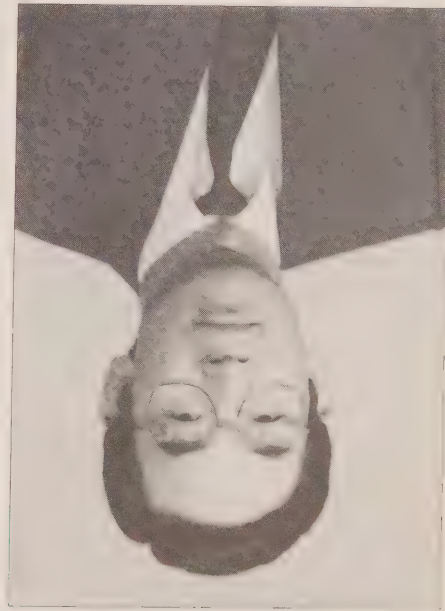
Investissements coréens au Canada

Les investissements coréens au Canada ont affiché des tendances similaires au début des années 80 : mise en valeur des mines de charbon et d'uranium dans un premier temps, puis, dans un deuxième temps, dans le secteur manufacturier. On peut citer, par exemple, les investissements effectués par Hyundai en vue d'établir une usine d'automobiles à Bromont (Québec) ainsi qu'une usine de fabrication de roues en aluminium à Newmarket (Ontario).

Parmi les autres investissements dignes de mention figurent l'acquisition par le groupe coréen Sammi de Rio Algom du Canada, qui comprend quatre usines de fabrication d'acier, et la construction, par la Hanyang Chemical Corporation, d'une usine de construction de cadres de fenêtres en PVC à Saint-Jean (Terre-Neuve). Ces investissements visent à la fois les marchés canadien et américain. On constate donc que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis constitue un facteur clé afin de promouvoir les investissements coréens au Canada.

Au 30 juin 1989, le total cumulé net des investissements coréens étrangers s'élevait à 1,2 milliard de dollars américains, le Canada accumulant 8,2 % de ces investissements, soit environ 96 millions de dollars américains. La valeur totale des projets d'investissement coréens au Canada s'élève jusqu'ici à environ 800 millions de dollars. Le Canada est le troisième grand bénéficiaire des investissements coréens à l'étranger après les États-Unis et l'Indonésie.

Comme le total cumulé de 1,1 milliard de dollars américains de l'année dernière ne représente que 0,7 % du PNB coréen de 1988, les investissements coréens outre-mer continueront manifestement d'augmenter. De plus, le Canada demeurera une destination de choix des investissements coréens à l'étranger, puisque les deux pays semblent voués à devenir des partenaires naturels. À cet égard, je souhaite que les investissements canadiens augmentent davantage, par rapport aux niveaux modestes qu'ils affichent actuellement en effet, les conditions économiques en



Son Excellence M. Soo Gil Park, ambassadeur de la République de Corée

Les investissements directs coréens à l'étranger se chiffraient l'année dernière à 213 millions de dollars américains, soit une diminution par rapport à l'augmentation énorme de l'année précédente. Cette année, toutefois, la tendance est de nouveau très nettement à la hausse. Les investissements directs à l'étranger au cours du premier semestre de 1989 ont augmenté de 115 % par rapport à l'année dernière, durant la même période, pour atteindre 181 millions de dollars américains.

On peut attribuer cette hausse à des facteurs comme la stabilisation relative de la monnaie coréenne découlant de son appréciation à la fin de 1987 et au cours de 1988 (soit 8,7 % et 15,8 % en 1987 et 1988 respectivement, et 2,6 % seulement durant le premier semestre de 1989), la hausse des coûts de la main-d'œuvre au pays et la montée du protectionnisme commercial à l'étranger.

Les investissements coréens à l'étranger vers la fin des années 70 et au début des années 80 étaient surtout concentrés dans le secteur de la mise en valeur des ressources et visaient à garantir un approvisionnement stable en richesses naturelles; à preuve, les projets de mise en valeur de mines de charbon et de minerai de fer et les investissements dans l'industrie des pâtes et papiers et de l'abattage du bois. Au cours des dernières années, cependant, on a davantage mis l'accent sur les secteurs manufacturiers.

Relations commerciales

Corée devient de plus en plus favorable aux investissements étrangers.

INVESTISSEMENTS CORÉENS : TENDANCES (suite de la page 1)

Nos deux pays ont enregistré l'année dernière un volume d'affaires de 3,6 milliards de dollars dans les deux sens, faisant de la Corée et du Canada les cinquantièmes plus importants partenaires commerciaux, respectivement. Au cours du premier semestre de 1989, les importations canadiennes en Corée ont affiché une augmentation de 48,2 % tandis que les exportations à destination du Canada se sont accrues de 12,1 %, réduisant l'excédent commercial de la Corée vis-à-vis du Canada à 80 millions de dollars par rapport à 300 millions de dollars au cours de la même période, l'année dernière. Je crois que notre volume commercial cumulé pourrait atteindre 6 milliards de dollars au cours des quatre ou cinq prochaines années.

Nos deux pays sont liés par une longue histoire d'amitié et de coopération qui remonte à une période bien antérieure à l'établissement des premiers échanges économiques importants. Par conséquent, je suis convaincu que ces liens se resserreront davantage en même temps que nos relations économiques croissent. Le Canada regorge de richesses naturelles que les Canadiens ont su préserver et mettre à profit avec grand soin et talent. Ces avantages ne sauraient être plus clairs pour les Coréens qui considèrent le Canada comme un partenaire de choix, non seulement en raison du dynamisme de sa société, mais aussi en raison de la complémentarité des points forts des deux pays.

— M. Soo Gil Park, ambassadeur de la République de Corée

① Les chiffres concernant les investissements directs coréens sont fondés sur la balance internationale des paiements. La valeur totale des projets cités ci-dessus dépasse la somme mentionnée puisqu'elle englobe des investissements en provenance de l'étranger comme du Canada, y compris les subventions gouvernementales.

L'INVESTISSEMENT DANS LES PROVINCES



INVESTISSEMENTS CORÉENS : TENDANCES

Le présent article a été rédigé à l'invitation d'Investir au Canada par Son Excellence M. Soo Gil Park, ambassadeur de la République de Corée.

La croissance continue de l'économie coréenne au cours des années 70 et 80 et la conviction de pouvoir gérer la dette extérieure du pays, qui se chiffrait à 46,8 milliards de dollars américains en 1985, soit 56 % du PNB de cette année, ont entraîné une libéralisation des investissements coréens à l'étranger.

Dernièrement, les gens d'affaires coréens se sont montrés de plus en plus intéressés à investir à l'étranger et ils estiment que la diversification de leurs activités commerciales et la création de multinationales constituent une excellente façon de s'adapter à la situation économique mondiale en constante évolution. Afin d'encourager les investissements outre-mer, le gouvernement coréen a renforcé divers stimulants dans les domaines des finances, de l'assurance et de l'impôt. (p. 2) ▶

DANS CE NUMÉRO

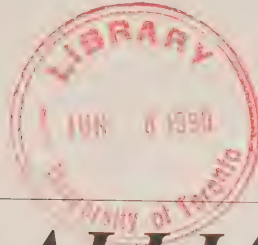
Aperçu des investissements coréens	p. 3
Comment former une coentreprise fructueuse	p. 4
L'investissement dans les provinces (suite)	p. 6
Points de contact provinciaux	p. 8

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Le présent numéro d'Investir au Canada fait suite au numéro de l'été 1989 dans lequel on décrivait aux investisseurs et intermédiaires financiers éventuels aspects de leurs économies les provinces et les territoires désirent promouvoir et quels investissements y sont effectués. On pourra lire également un article de M. Soo Gil Park, ambassadeur de la République de Corée, sur les investissements coréens au Canada. La part de la Corée parmi les investissements directs étrangers au Canada est actuellement modeste, mais elle augmentera sûrement, car l'économie coréenne, qui connaît une croissance rapide, s'impose de plus en plus sur la scène internationale. Quant aux gens d'affaires qui envisagent sérieusement de former une coentreprise, ils trouveront dans l'article intitulé Comment former une coentreprise fructueuse une description des avantages et des inconvénients de cette option.

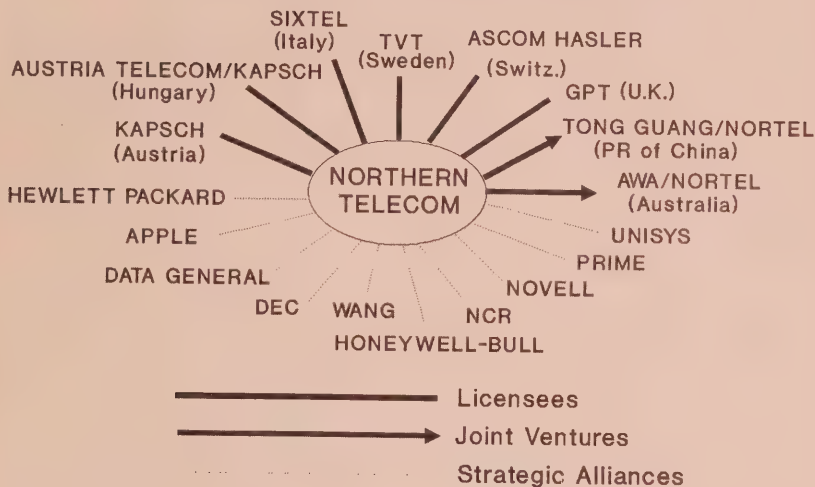
Des gens d'affaires canadiens et coréens se sont rencontrés à Vancouver, du 22 au 24 novembre, dans le cadre de la 8^e assemblée conjointe des Conseils commerciaux Canada-Corée/Corée-Canada. Ces conseils visent à mieux faire connaître aux membres l'économie, la culture, le système commercial et les capacités industrielles de chaque pays, et à promouvoir les investissements conjoints et les transferts de technologie. (p. 6) ▶





STRATEGIC ALLIANCES

An Illustration of International Networking
and Other Forms of Strategic Alliances



Strategic alliances can be any of a vast array of arrangements that allow companies to leverage their competitive strengths through co-operative efforts. They can include joint ventures, consortia, joint product development, cross licensing, co-promotion, marketing and manufacturing arrangements, or personnel and original equipment manufacturer (OEM) exchanges. Alliances are used to pool ideas and resources, keep pace with market changes, reduce risks, develop new markets, and maintain flexibility.

The following are profiles of three Canadian companies that have entered into strategic alliances to enhance their competitive advantages: Vernacare Corporation, in the area of hospital human waste management; Quadra Logic Technologies Inc., in the development and commercialization of photodynamic drugs; and Cognos Incorporated, in the field of advanced applications and data management software. (p. 4) ➤

INSIDE THIS ISSUE

Vernacare Corp. — p. 4

Quadra Logic Tech. Inc. — p. 5

Cognos Inc. — p. 6

Testimonial:
Alliance Medical Inc. — p. 7

At Your Service — p. 8

Davos '90 — p. 8



Corporate alliances are rapidly becoming an important new strategic option touching every aspect of world industry from small to large companies, from sunrise to sunset industries, and from manufacturing to services. The recent proliferation of alliances is having a profound effect on the structures of industries with significant impacts on the nature of competitive advantage in the 1990s.

Over the course of this decade, a competitive advantage will be based increasingly not only on a firm's internal capabilities but also on its arrangements and the scope of its relationships with other companies. Recognition of this fact is driving leading-edge companies to compete actively for allies, causing many experts to suggest that extended alliance networks will form the industrial base of the next century. (p. 2) ➤

STRATEGIC ALLIANCES *(Cont'd from p. 1)*

The drive to form strategic alliances is being fueled by a diverse set of pressures. These include the enormously high cost of technology development and commercialization, coupled with the recognition that products costing hundreds of millions of dollars to develop may have life spans of less than two years.

Products are also becoming more complex, incorporating a wider range of technologies. So many different critical technologies are required to develop new products that most companies cannot maintain cutting-edge sophistication in all of them. The intellectual resources necessary to develop completely new generations of products are unlikely to be held by a single company.

Finally, market structures are changing dramatically as exemplified by the further economic integration of the European Economic Community under the Single European Act (1992), the creation of a North American market by the Canada/U.S. Free Trade Agreement, and the liberalization of Eastern Europe, etc. These changes are causing firms to explore rationalization and reconfiguration options and re-examine traditional methods of market penetration and positioning.

Surviving the 1990s

All these factors are causing managers to re-evaluate the requirements of corporate survival and competitive success in the 1990s. In particular, they are being forced to reconsider the "go it alone" strategy which has dominated the thinking of many North American managers. In today's intensely competitive marketplace, few if any firms will have the money, technological scope, or international market pres-

ence to pursue such an approach. While there may still be some managers who adhere to the traditional view that co-operation with others is a sign of weakness, this attitude is not only rapidly losing its currency, it is becoming competitively dangerous.

Firms of all sizes are resorting to strategic alliances to meet the new challenges and opportunities presented by the current global business environment. For large firms, alliances provide a means of sharing costs and risks in the development of expensive, technology-intensive products.

Moreover, large firms are increasingly entering into alliances with small firms to exploit their entrepreneurial capabilities and market niches. For many, alliances are the means to becoming multi-technological.

Today, leading companies such as IBM, Olivetti, Philips and General Electric are at the centre of a dense web of international links. The world automobile industry is becoming criss-crossed with such agreements.

Going International

For small and medium-sized firms, alliances, especially with larger firms, are becoming important sources of finance as venture capital grows more scarce. Moreover, small and mid-sized companies are under greater competitive pressures to become more active players in the global economy, expanding their niches and market leverage. Companies of this size rarely have the financial or managerial resources to build or acquire subsidiaries. For them, alliances are rapidly becoming the preferred route for going international.

Table 1: Major Factors/Circumstances* For Entering into Alliances

BASE (in Canada)	Companies			
	Total	Small	Medium	Large
	333	197	108	28
Market Growth/Increased Sales	115	67	36	12
Partner's Knowledge/Expertise/Reputation	57	37	18	2
Gain Access to U.S. Market/Other Market	57	40	16	1
Potential for Growth/Mandate/Strategy	22	10	9	2
Partner Has R&D Capability/Technology	29	16	7	5
Cost Savings/Required More Financial Resources	47	31	10	6

*Excerpts of most frequently cited categories.
Source: *Directions 89/90 Survey, Ernst & Young*

Table 2: Major Benefits* Derived From Alliances

BASE (in Canada)	Companies			
	Total	Small	Medium	Large
	333	197	108	28
Growth	51	29	19	3
Increased Profits/Decreased Expenses	38	26	10	2
Acquired Knowledge/Tech./Experience/Credibility	65	32	24	9
New/Improved Products (Mfg. by Company)	22	13	6	2
Increased Sales/Market Share	113	69	32	13
Access to Foreign Market	28	17	8	2

*Excerpts of most frequently cited categories.
Source: *Directions 89/90 Survey, Ernst & Young*

Table 3: Major Problems* Resulting From Alliances

BASE (in Canada)	Companies			
	Total	Small	Medium	Large
	333	197	108	28
Expensive	30	23	4	3
Reaching a Formal Agreement/Commitment/Follow Through	20	12	5	3
Conflicting Interests/Differing Objectives	41	21	13	6
Distance	20	14	5	1
Restrictive Int'l Trade Laws/Lack of Market Knowledge	25	13	10	2
None/Few/Minor/Too Early	56	33	17	6

*Excerpts of most frequently cited categories.
Source: *Directions 89/90 Survey, Ernst & Young*

Competitive Pressures

While co-operation between firms in the form of joint ventures and licensing agreements is nothing new, there are some significant qualitative differences between these new arrangements and traditional forms of co-operation. While the latter tended to take place in areas peripheral to a company's core skills, current partnerships are critical to a company's strategic direction and to its achieving future competitive advantage.

Today, companies enter strategic partnerships to leverage critical capabilities, increase the flow of innovation and improve flexibility in responding to market and technological changes. The fundamental objective of these arrangements is to shift the firm's strategic position in the competitive marketplace without a major investment in internal resources.

Directions 89/90 Survey

Recent evidence suggests that many Canadian companies look increasingly to alliances as a way of responding to the competitive pressures discussed above. In the recent Directions 89/90 survey of Canadian advanced technology firms by Ernst & Young, 41% of the 822 respondents indicated that they were involved in a strategic alliance. This included 34% of the small firms in the survey, 56% of the medium-sized firms, and 61% of the large firms. Over 77% of firms surveyed were engaged in foreign partnerships, whereas 42% were involved in domestic partnerships. Fifty-two per cent of the respondents indicated that they would be entering other partnerships in the future. (See accompanying tables.)

For many Canadian companies, strategic alliances will be essential, not only for their growth and development, but also for their survival in the years to

come. It is important to recognize, therefore, that while alliances can confer substantial competitive benefits, they are not without significant challenges and competitive risks.

The Challenges

Working with a partner is a new experience for most companies. Working with a foreign partner can be a real challenge for executives who must master the subtle art of sharing power and information without "giving too much away". Finding personnel able to manage effectively across national boundaries can be a major challenge. Moreover, alliances require unaccustomed clarity with respect to objectives, strategies, policies, relationships and responsibilities of the firms involved.

Numerous recent studies have pointed to disappointments and failed expectations on the part of firms involved in alliances. For the most part, these tend to be the result of unclear objectives, poor partner selection, and inadequate preparation. While alliances may not always live up to expectations, the competitive imperatives are clear, and alliances will likely become an integral element of global industry over the next decade. The challenge will be in learning to form and manage them successfully. Firms that do not learn to use strategic alliances will find themselves at a competitive disadvantage.

— Micheal Kelly, Investment Canada

Dr. Micheal Kelly is Director of Investment Promotion for Investment Canada, and Adjunct Research Professor and Lecturer, International Business Strategy, at Carleton University's School of Business.

12 Steps to Success

1. Make sure your goals are clearly defined before searching for a partner. You must know what you need before you look to a partner to satisfy those needs.

2. Be certain at the outset that you are willing to commit the resources that it will take to form and manage a partnership.

3. Get to know your potential partners, their strategies, objectives, operating procedures, and their track records on co-operation well before you consummate a deal. In particular, make certain they are trustworthy and committed to the partnership.

4. Be clear with your potential partners about objectives and obligations, and don't hesitate to deal up front with contentious issues.

5. Be flexible in negotiations, and ready to concede on points you consider to be minor.

6. Strike a flexible deal. Recognize that circumstances and markets change and your deal may have to change too.

7. Take appropriate measures to protect your competitive advantage by, for example, ensuring your technology is patented, etc.

8. Plan your exit up front, and have an agreement with your partner about the termination of the alliance.

9. Pay attention to preparing and gearing up your internal organization for the strategic alliance.

10. Institute performance milestones and a formal review process.

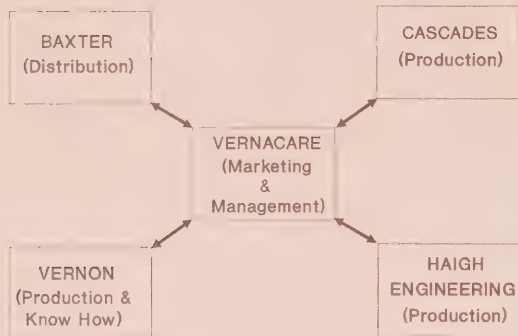
11. Don't overemphasize short-term results. Look at the alliance in terms of your long-term strategic objectives.

12. Above all, remember that the key to alliance success is common sense.

PROFILE: VERNACARE CORPORATION

Hospital Human Waste Management

VERNACARE: STRATEGIC ALLIANCES



Source: Vernacare
By: A. Ahmad

Vernacare Corporation of Toronto was formed in 1989 to introduce a unique European system of products for handling human wastes in hospitals. Vernacare is a good example of partnering by European and Canadian firms to tap the North American health care market.

Over 25 years ago an English company, Vernon & Company (Pulp Products) Limited, developed a range of paper receptacles such as single-use, disposable bedpans, urinals and wash bowls. Vernon achieved great success in its domestic market — over 65% of all British hospitals were customers — and believed that its products were well-suited for nursing requirements in North America.

The products are environmentally friendly, improve nursing productivity and morale, and are cost effective. Made from recycled telephone books and newspapers, the products undergo a resin treatment which keeps them strong and waterproof, while remaining completely biodegradable. Vernacare's PanAway Disposal Units macerate the used products into pulpy fragments which are then flushed into the sewer system.

To examine its market potential in North America, in mid-1988 Vernon used the services of biomedical consultants provided by Investment Canada to conduct hospital trials, scout for distributors, and initiate the export-import process. In early 1989, Vernacare Corporation was formed as Vernon's Canadian representative in co-marketing waste management products. Together with Baxter Canada, Vernacare imports products from the parent and another English supplier, and sources production in Canada from Cascades Inc.

Vernacare's partnerships in Canada have been instrumental in its success: they have minimized the risks and capital outlay; they have enabled the corporation to move quickly in responding to different needs; and they have helped to ward off new competition.

Within a year of start up, Vernacare has several Canadian hospitals as accounts, has trials at many more, and has targeted another 60 hospitals across Canada. It has since made several adjustments to the original product line to meet North American tastes and standards, has begun to conduct R & D on new products, and is planning to launch into the U.S.

Vernacare's deliberate strategy of entering North America through Canada has also been key: it has permitted more control over growth, more time for product adjustments, and closer management and sensitivity to strategic partnerships and the customer base. In the foreseeable future, Vernacare Corporation will serve the integrated North American health care market with Canadian-made products, a Canadian management team, a Toronto headquarters, and a proud parent in Europe.



*Courtesy of Hogarth-Westmount Hospital,
Thunder Bay, Ontario.*

PROFILE: QUADRA LOGIC TECHNOLOGIES INC.

Photodynamic Technology

Quadra Logic Technologies Inc. (QLT) of Vancouver, B.C. is a world leader in photodynamic technology. The Canadian biopharmaceutical company was formed in 1981 by a group of scientists from the University of British Columbia.

QLT is principally engaged in the development and commercialization of light-activated drugs for the diagnosis and treatment of disease. Photofrin, an experimental drug patented by QLT, is part of a new laser-based treatment technique known as photodynamic therapy.

After injection, Photofrin accumulates in cancer cells; the tumors are then exposed to a low-powered laser beam which causes the drug to become highly toxic to the cancer cells. Photofrin has proven effective in killing tumors without the side effects associated with chemotherapy or radiation, and is expected to revolutionize cancer treatment around the world. This therapy also holds great promise for the treatment of heart disease (unclogging the arteries in arteriosclerosis), various sexually transmitted diseases (venereal warts) and a skin disease known as psoriasis.

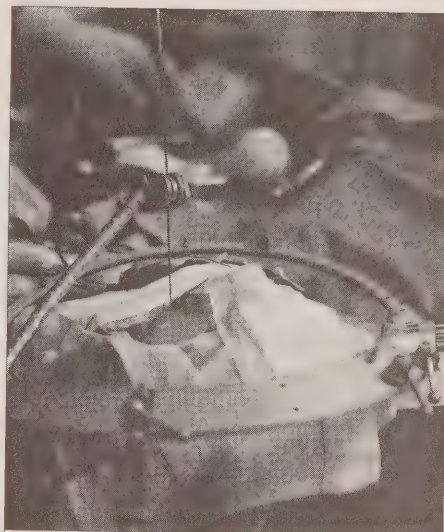
In late 1989, QLT signed an agreement with American Cyanamid Company of New Jersey to co-develop and commer-

cialize drugs using photodynamic technology (PDT). This development and distribution agreement was the second alliance between the companies. In addition to the existing rights to QLT's anti-cancer drugs, American Cyanamid was also granted exclusive worldwide marketing and distribution rights for PDT drugs used to treat venereal warts and psoriasis. Under the terms of the agreement, QLT will receive up to US\$8 million payable at various stages of development and will share in the revenue from product sales. Development costs will be shared equally by the two companies, while QLT is responsible for drug manufacturing costs and American Cyanamid for all marketing and distribution costs.

In the International Investment Partnering Seminar held in Montreal in December 1989, QLT President, James Miller, spoke of the learning process undergone by both companies in reaching their 'mutually beneficial operation': "The essential elements for a strategic alliance have been the need for identifying the resource base between the two companies, making sure our goals are in sync, and building a trust."

Tiger Team

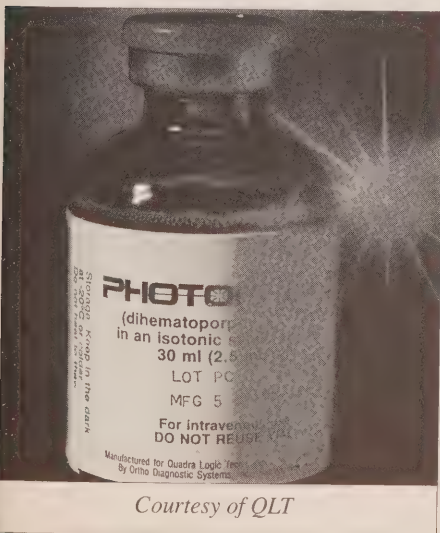
Miller outlined an innovative management technique, which he called a 'tiger team', to deal with the very costly and time-consuming process of getting a drug to market. "The tiger team is a very efficient means of interacting and getting down to basics," said Miller. The team is comprised of selected "champions" from both QLT and American Cyanamid in their areas of expertise such as manufacturing, marketing and clinical research. "The tiger team takes things from the clinical development process right through to the marketing process very, very quickly," said Miller. "We've broken many time barriers in clinical/regulatory requirements, taking 18-month processes and reducing them to four or six months."



Photodynamic therapy for malignant brain tumours. (Courtesy of Dr. Paul Muller, Director, Division of Neurosurgery, St. Michael's Hospital, Toronto, Ontario)

On February 12, 1990, QLT and Baxter Healthcare Corporation announced an agreement to develop, manufacture and market systems using PDT drugs to inactivate viruses, bacteria and parasites in human blood. This strategic alliance encompasses the development of a commercial blood treatment program that would give blood banks, hospitals and clinics a new measure of safety when transfusing whole blood or blood products.

Under the terms of the agreement, Baxter and QLT will share equally in all development costs and profits. Costs include the development of systems using QLT's proprietary drugs and Baxter's instrumentation and materials. QLT will be responsible for manufacturing the drug, and Baxter for the manufacturing and worldwide distribution of the systems. Baxter is the world's largest supplier of systems for the collection and processing of blood, and is the major supplier of blood collection packs and related systems used worldwide by the Red Cross.



Courtesy of QLT

PROFILE: COGNOS INCORPORATED

Advanced Application Development and Data Management Software

Cognos Inc., founded in 1969, is a leading developer and marketer of advanced application development and data management software that integrates with major hardware vendor files and data bases. Cognos is Canada's largest independent software manufacturer, and one of the 25 largest in the world. Its 1989 fiscal year sales were approximately C\$108 million, with distribution in close to 70 countries.

Its flagship product, originally a report writer for the Hewlett-Packard 3000 minicomputer, evolved into a complete application development language now called the PowerHouse fourth generation language (4GL). PowerHouse 4GL is the most widely-used product on mid-range computers, with close to 15,000 installations worldwide. Cognos products are used with Hewlett-Packard, Digital Equipment and Data General mid-range computers, as well as with IBM PC/AT compatibles and 386-based systems.

Cognos sells directly through sales offices in 50 locations throughout North America, Europe, Australia and Asia. The company has also developed the PowerHouse Partners Program, through which some 350 independent developers market applications based on Cognos products which are used in a wide variety of industries.

In January 1990, Cognos Inc. and Hewlett-Packard Company (HP) renewed an agreement granting HP a worldwide corporate licence to use PowerHouse 4GL on an unlimited basis for the next two years. This recommended status of PowerHouse means that HP divisions will continue to be encouraged to use PowerHouse 4GL in developing applications.

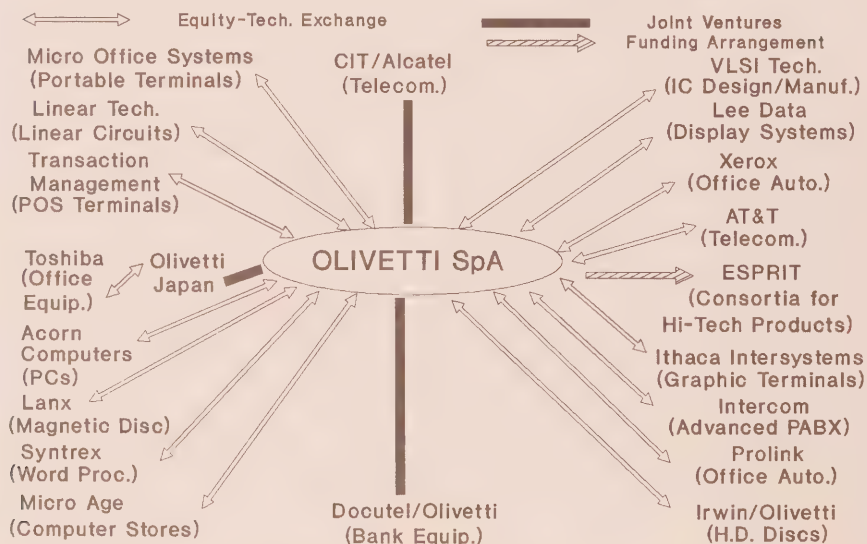
Hewlett-Packard Company is an international manufacturer of measurement and computation products and systems used in industry, business, education, engineering, science and medicine. HP had revenues of US\$11.9 billion in its 1989 fiscal year, and employs 95,000.

"The renewal of this agreement now makes HP our largest and most important customer worldwide," said Michael Potter, President and CEO of Cognos. "The fact that we began our company on the HP platform makes this relationship that much more gratifying."

Cognos and Digital Equipment Corporation also announced in January 1990, two new worldwide co-operative marketing and distribution agreements, augmented by a comprehensive marketing support program. "The international scope and new levels of co-operative marketing and distribution between Cognos and Digital translate into a strong and unparalleled relationship," said Jeffrey Papows, Senior Vice-President, Worldwide Operations for Cognos.

Under the agreements, Cognos will distribute Digital's relational data base Rdb/VMS, and Digital will resell PowerHouse 4GL. The agreements represent one of Digital's first such worldwide co-operative marketing and distribution programs.

Olivetti: Strategic Positioning in Key Markets Through a Network of Inter-Corporate Alliances.



Source: SRI, Business Intelligence Program.

TESTIMONIAL: "WE INVESTED IN CANADA"

ALLIANCE MEDICAL INC. (AMI)

Joint Venture

AMI was created through the partnership of Idee International R&D Inc. of Canada, and Mikromed of Hungary.

Activity of AMI

Worldwide manufacturing and marketing of high-technology medical devices.

Products

Ultrasonic diagnostic equipment for human and animal use.

Size

Anticipated new employees in Canada by the end of 1990: 35.

Markets

Most countries, but mainly Canada and the United States.

Future

To make and market portable ultrasonic, battery-operated diagnostic devices, like the Ultra-Scan. AMI expects to create up to 50 new jobs in 1990-91 and to conduct business of approximately \$5 million.



Left to right: Mr. Karim Ménassa, Vice-President of Idee International R&D Inc., Secretary-Treasurer of AMI; Mr. Stephen Lindmayer, President of Idee International R&D Inc., Secretary — Chairman of the Board, AMI; Mr. William Siebes, Quebec Department of International Affairs, who represented Mr. John Ciaccia at the official opening of AMI; Mr. Bela Badi, President, Mikromed, Budapest, Hungary; Dr. Thomas Kecskemeti, Commercial Director of Mikromed and President of AMI. (Courtesy of AMI)

"We found in Montreal easy access to suppliers, a trained work force, good opportunity to develop new equipment and devices, and access to the entire North American market."

Dr. Thomas Kecskemeti, President, AMI

Alliance Medical Inc., formed in November 1989, is the first Canadian-Hungarian-Soviet joint venture. Established in Montreal, Quebec, AMI will produce devices which promise to revolutionize the veterinary and human medical fields.

The first of these is the Ultra-Scan, the world's first battery-operated ultrasound scanner which was developed in Canada based on a Hungarian patent. This unique, fully portable ultrasound scanner offers to medical practitioners, in both the human and veterinary fields, the opportunity to use this technology in remote areas where electricity may not be available. It is also useful for emergency units, ambulances, medical helicopters, private practitioners and clinics.

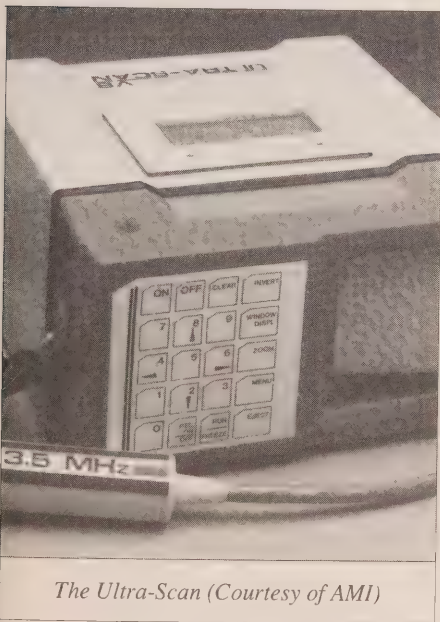
Designed to be carried over the shoulder like a camera, the basic model weighs 11 pounds, with batteries that can be

recharged from a car lighter. The Ultra-Scan, to undergo further development, will be manufactured in Montreal and marketed worldwide through existing distribution channels in North America, and in both Eastern and Western Europe.

The joint venture brought together: Idee International R&D Inc., a wholly-owned Canadian research company (well known for the notable achievement in creating a revolutionary needleless injection device to painlessly administer insulin to diabetics) and Mikromed, of Hungary, one of the world's largest producers of medical devices.

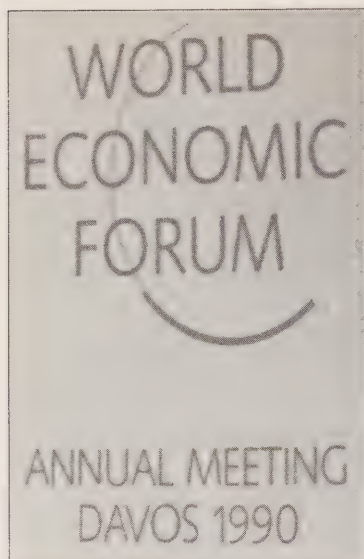
Mikromed is part of the Medicor Group established 75 years ago by the German company, Siemens. The Soviet's All Union Institute for Research of Medical Instrumentation, which employs 25,000 scientists and has subsidiaries in all Soviet republics, owns 50% of Mikromed.

Mikromed contributed patents, some equipment, capital and one engineer to the venture, while Idee contributed equity capital, and will manage the company.



The Ultra-Scan (Courtesy of AMI)

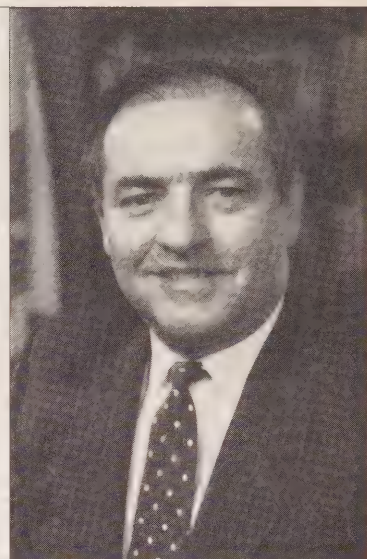
DAVOS '90



The 1990 World Economic Forum's annual symposium took place in Davos, Switzerland from February 1 to 5. The theme was 'Competition and Co-operation in a Decade of Turbulence'.

The symposium, designed to develop and maintain individual and corporate contacts at the highest levels of business and government, hosted some 600 world leaders from the economic, business and financial sectors.

The Hon. Harvie Andre, then Minister of Industry, Science and Technology Canada, and Minister Responsible for Investment Canada, spoke of the globalization of world markets, and said: "Perhaps no other country in the world is better suited geographically to prosper in an era of globalized markets than Canada".



INVESTMENT CANADA — AT YOUR SERVICE

The Investor Services Group of Investment Canada offers a broad range of services to investors seeking to establish operations in Canada. The Group facilitates the investment process by providing the necessary technical assistance to investors to make their investment decisions a reality. The assistance ranges from supplying general information on how to do business in Canada to finding investment partners—both in Canada and internationally — and facilitating the matchmaking process. The Group also helps to solve problems by initiating discussions between investors and Canadian regulatory bodies to overcome potential roadblocks to the investments.

Investor Services relies heavily on the sectoral expertise of Industry, Science and Technology Canada (ISTC) to answer questions from potential investors regarding industrial sectors. Also, in collaboration with External Affairs and International Trade Canada (EAITC), Investment Canada works closely with investment counsellors stationed in key markets around the world — Tokyo, Hong Kong, The Hague, Paris, London, Bonn, New York and Los Angeles.

The counsellors heighten the visibility of Canadian investment opportunities for joint ventures, strategic partnering, technology transfers, greenfield investments, licensing, etc., and they regularly supply Investor Services with names of foreign companies that have specific investment proposals and are seeking to invest in Canada.

As an example, the Group was able to assist an American-based engineering firm seeking to bid on a number of Canadian capital projects. Investor Services met with the firm's representative and supplied information on Canadian business practices and the regulatory environment. They also discussed market opportunities, and presented the firm with a list of possible Canadian co-venture partners, including one Montreal engineering firm looking for a U.S. partner. If the match is successful, it will generate employment, increase economic activity, and allow the Canadian partner to bid on projects in the United States.

Investment Canada is not in the business of providing funding or subsidies, but it can direct investors to potential sources of capital, and provide advice on

the forms of government assistance available across Canada.

If you have a specific investment opportunity in mind, supported by a business plan, we would like to hear from you. Contact Investor Services, Investment Canada, P.O. Box 2800, Station D, Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Fax: (613) 996-2515
Tel: (613) 996-7874

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada by both Canadians and non-Canadians, that contributes to economic growth and employment opportunities, and that is of net benefit to Canada.

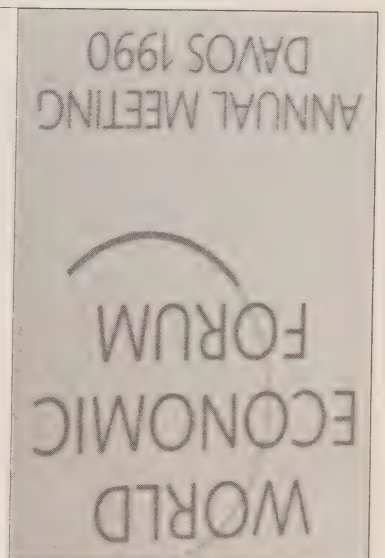
Editor-in-Chief — Richard Bégin
English Writer/Editor — Lillian Rukas
French Writer/Editor — Vincent Beaulieu
Production — Bernard Cossais

Investing in Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515

DAVOS 90

En 1990, le symposium annuel du *World Economic Forum* a eu lieu à Davos, en Suisse, du 1^{er} au 5 février. Le thème de cette année était « La concurrence et la collaboration au cours d'une décennie agitée ». Ce congrès, destiné à favoriser les contacts entre entreprises et gouvernements aux niveaux les plus élevés, réunissait quelque 600 chefs de file mondiaux des milieux de l'économie, des affaires et des finances.

L'honorable Harvie Andre, alors ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre responsable de l'Investissement Canada, a été invité à prendre la parole et il a parlé de la mondialisation des marchés : « Le Canada, de par sa réalité géographique, est peut-être le pays le mieux placé pour prospérer en cette ère de mondialisation des marchés », a-t-il notamment déclaré à cette occasion.



INVESTISSEMENT CANADA — À VOTRE SERVICE

Le Groupe des services aux investisseurs d'Investissement Canada offre un large éventail de services aux investisseurs cherchant à mettre sur pied des entreprises au Canada. Le groupe facilite le processus d'investissement en fournissant aux investisseurs l'aide technique nécessaire pour leur permettre de concrétiser leur décision d'investir au Canada. L'aide offerte prend plusieurs formes : cela peut aller du simple fait de fournir des renseignements généraux sur la façon de faire des affaires au Canada jusqu'à celui de trouver pour les clients des partenaires d'investissement — au Canada comme à l'étranger — et de faciliter le rapprochement entre les parties. Le groupe aide aussi à résoudre certains problèmes en amarrant des discussions entre les investisseurs et les organismes de réglementation au Canada dans le but de surmonter les obstacles qui pourraient rendre impossibles les investissements.

Le Groupe des services aux investisseurs compte beaucoup sur la compétence des experts d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) dans tous les secteurs pour répondre aux questions des investisseurs éventuels concernant les secteurs industriels. En outre, de concert avec le ministère des Affaires

Investissement Canada ne s'occupe pas de fournir du financement ou des subventions, mais il peut diriger les investisseurs vers des sources de capital potentielles et donner des conseils sur les différentes formes d'aide gouvernementale disponibles à la grandeur du pays.

Si vous songez à un projet d'investissement en particulier, et que votre projet est accompagné d'un plan

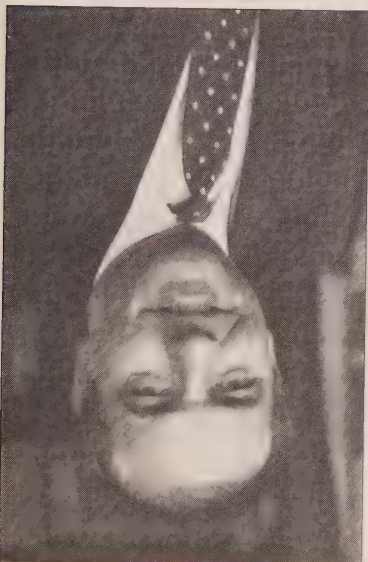
Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, l'agence fédérale chargée du développement de l'investissement au Canada, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Rédacteur en chef — Richard Bégin
 Réviseur anglais — Lillian Rukas
 Réviseur français — Vincent Beaulieu
 Production — Bernard Cossais

Investir au Canada
 C.P. 2800, succursale D
 Ottawa (Ontario) K1P 6A5
 Télécopieur : (613) 996-2515
 Tél. : (613) 995-9525

Téléphone : (613) 996-7874
 Télécopieur : (613) 996-2515
 (Ontario), K1P 6A5.

postale 2800, Succursale D, Ottawa
 seurs, Investissement Canada, Case
 avec le Groupe des services aux investis-
 vos nouvelles. Veuillez communiquer
 d'exploitation, nous aimerions avoir de



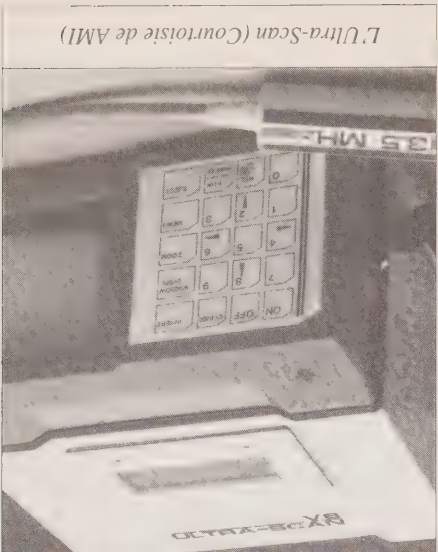
TÉMOIGNAGE : « NOUS AVONS INVESTI AU CANADA »

ALLIANCE MEDICAL INC. (AMI)



De gauche à droite : M. Karim Ménassa, vice-président de Idee International R&D Inc. et secrétaire-trésorier de AMI; M. Stephen Lindmayer, président d'Idee International R&D Inc., ainsi que secrétaire et président du conseil d'administration de AMI; M. William Stebs, du ministère des Affaires internationales du Québec, qui représentait M. John Ciaccia au lancement officiel de AMI; M. Bela Badt, président de Mikromed, de Budapest en Hongrie; et le Dr Thomas Kecskeмети, directeur commercial de Mikromed et président de AMI. (Cortoisie de AMI)

ans par la société allemande Siemens. De plus, 50 % des titres de propriété de Mikromed appartiennent au All Union Institute for Research of Medical Instrumentation d'Union soviétique, qui emploie 25 000 scientifiques et a des filiales dans toutes les républiques soviétiques. Enfin, mentionnons que Mikromed a fourni au projet des brevets, du matériel, du capital ainsi que les services d'un ingénieur, tandis qu'Idee a apporté du capital de risque et gèrera la société.



L'Ultra-Scan (Cortoisie de AMI)

régions éloignées où il n'y a pas d'électricité. Il peut aussi être utile dans les unités d'urgence, les ambulances, les hélicoptères-ambulances, les bureaux de praticiens d'exercice privé et les cliniques.

Conçu de manière à être porté sur l'épaule comme un appareil-photo, le

modèle de base pèse 11 livres et fonctionne à l'aide de piles pouvant être rechargées à partir de l'allume-cigare d'une voiture. L'Ultra-Scan, qui doit être modifié sous peu, sera fabriqué à Montréal. Il sera en vente partout dans le monde par l'intermédiaire des mécanismes de distribution existant déjà en Amérique du Nord, en Europe de l'Est et en Europe de l'Ouest.

La coentreprise met en contact deux sociétés : Idee International R&D Inc. et Mikromed. La première est une société de recherche appartenant entièrement à des Canadiens, bien connue grâce à l'invention de l'appareil d'injection sans aiguille révolutionnaire permettant d'administrer sans douleur de l'insuline aux diabétiques. La seconde est une société hongroise et est l'un des plus grands producteurs d'appareils médicaux du monde.

En effet, Mikromed fait partie du Groupe Medicon, qui a été créé il y a 75

Coentreprise
La société AMI a été créée suite à l'association de Idee International R&D Inc. du Canada et de Mikromed de la Hongrie.

Activité de AMI

Fabrication et commercialisation à l'échelle mondiale d'appareils médicaux de haute technologie.

Produits

Matériel de diagnostic à ultrasons destiné à être utilisé sur les humains et les animaux.

Taille

Prévision du nombre de nouveaux employés au Canada d'ici la fin de 1990 : 35.

Marchés

La plupart des pays, mais surtout le Canada et les États-Unis.

L'avenir

Fabriquer et commercialiser des appareils de diagnostic à ultrasons portatifs et fonctionnant à piles, comme l'Ultra-Scan. AMI prévoit créer jusqu'à 50 nouveaux emplois en 1990-1991 et présenter un chiffre d'affaires d'environ 5 millions de dollars.

« Nous avons trouvé à Montréal ce que nous cherchions : un accès facile aux fournisseurs, une main-d'œuvre qualifiée, de bonnes occasions de mettre au point du nouveau matériel et de nouveaux appareils, et la possibilité d'avoir accès à tout le marché nord-américain. » - Dr Thomas Kecskeмети, président de AMI

Formée en novembre 1989, AMI est la première coentreprise canadienne-hongroise-soviétique. Établie à Montréal, au Québec, elle produira des appareils qui promettent de révolutionner les domaines de la médecine et de la médecine vétérinaire.

L'un de ces appareils est l'Ultra-Scan, le premier ultrasonographe fonctionnant à piles au monde, qui a été mis au point au Canada à partir d'une invention brevetée en Hongrie. Cet ultrasonographe unique et entièrement portatif permet aux médecins, aussi bien en médecine qu'en médecine vétérinaire, d'utiliser cette technologie dans les

COGNOS INC.

Mise au point d'applications de pointe et de logiciels de gestion de données

Fondée en 1969, la société Cognos Inc. est un des chefs de file dans le domaine de la mise au point et de la commercialisation d'applications de pointe et de logiciels de gestion de données qui s'intègrent dans les fichiers et les bases de données des principaux constructeurs de matériel. Cognos est le plus gros fabricant de logiciels indépendants du Canada et l'un des plus grands du monde. En 1989, son chiffre d'affaires s'est élevé à environ 108 millions de dollars canadiens, et son réseau de distribution atteignait près de 70 pays.

HP une licence d'exploitation mondiale pour utiliser le PowerHouse 4GL sur une base illimitée au cours des deux années suivantes. Cela signifie que les divisions de HP spécialisées dans la mise au point de nouvelles applications continueront d'être incitées à se servir du PowerHouse 4GL.

Cognos et la société Digital Equipment Corporation ont également annoncé en janvier 1990 qu'elles avaient conclu deux nouvelles ententes de commercialisation et de distribution dans le monde entier, auxquelles est venu s'ajouter un programme complet de soutien à la commercialisation. « L'envergure internationale et les nouveaux niveaux de collaboration entre Cognos et Digital Equipment sur le plan de la commercialisation et de la distribution se traduisent par une relation solide et sans égale », de dire M. Jeffrey Papows, vice-président exécutif aux Opérations internationales chez Cognos.

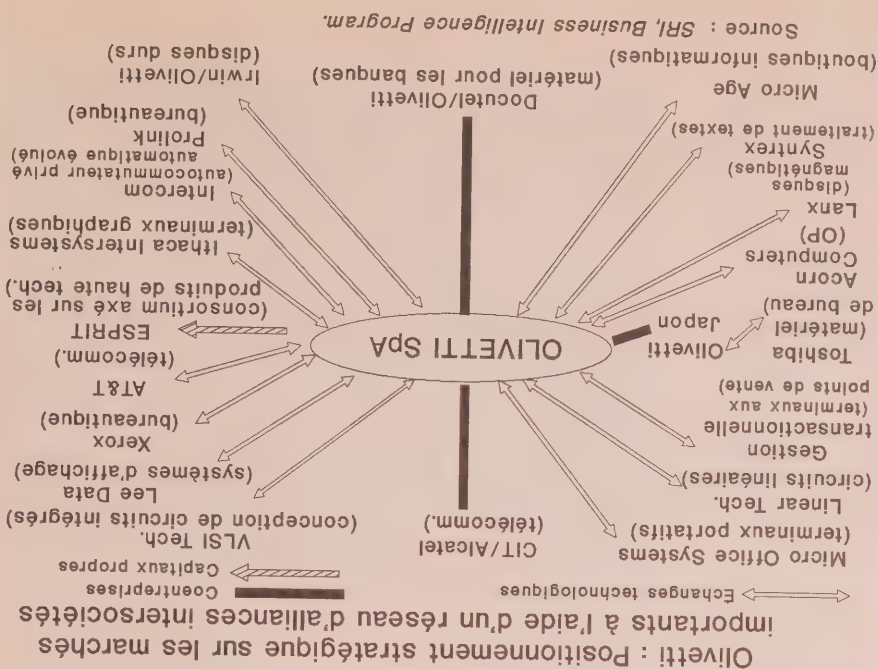
En vertu des ententes, Cognos assurera la distribution de la base de données relationnelle de Digital — la Rdb/VMS —, tandis que Digital revendra le PowerHouse 4GL. Les ententes constituent l'un des premiers programmes de collaboration en matière de commercialisation et de distribution à l'échelle mondiale auxquels participe Digital.

Son produit de prestige, qui était à l'origine un programme d'édition pour le mini-ordinateur Hewlett-Packard 3000, s'est transformé au fil des ans en un langage complet de mise au point d'applications appelé aujourd'hui le langage de quatrième génération PowerHouse (PowerHouse 4GL). Le PowerHouse 4GL est le produit le plus couramment utilisé sur les ordinateurs de milieu de gamme, comptant près de 15 000 installations dans le monde.

L'on se sert des produits de Cognos tant sur les ordinateurs de milieu de gamme de Hewlett-Packard, de Digital Equipment et de Data General, que sur les systèmes compatibles IBM PC/AT et les systèmes à base 386.

Cognos vend directement ses produits par l'entremise de ses bureaux de vente situés dans 50 villes réparties un peu partout en Amérique du Nord, en Europe, en Australie et en Asie. La société a aussi élaboré un important programme : le PowerHouse Partners Program. Quelque 350 réalisateurs indépendants se servent maintenant de ce dernier pour vendre des applications fondées sur les produits de Cognos qui sont eux-mêmes utilisés dans un large éventail d'industries.

En janvier 1990, Cognos Inc. et la société Hewlett-Packard Company (HP) ont reconduit une entente accordant à



PROFIL DE QUADRA LOGIC TECHNOLOGIES INC.

Technologie photodynamique

La société Quadra Logic Technologies Inc. (QLT) de Vancouver (C.-B.) est un

chef de file mondial dans le secteur de la technologie photodynamique. Cette

société biopharmaceutique canadienne a été formée en 1981 par un groupe de

chercheurs de l'université de la Colombie-Britannique faisant de la

recherche sur le cancer.

QLT s'occupe surtout de mise au point

et de commercialisation de médicaments

actifs par la lumière pour utilisation

aux fins de diagnostic et de traitement

des maladies. Photofrin, un médicament

expérimental dont QLT a obtenu le

brevet, fait partie d'une nouvelle tech-

nique de traitement au laser appelée

thérapie photodynamique.

L'action de Photofrin se fait sentir au

niveau des cellules cancéreuses : après

injection, il s'y accumule. Les tumeurs

sont ensuite exposées à un faisceau laser

de faible intensité qui rend le médica-

ment hautement toxique pour ces cel-

lules. Photofrin s'est révélé un produit

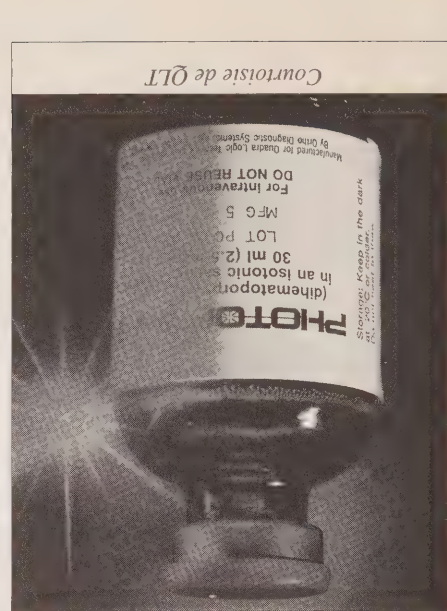
efficace pour détruire les tumeurs sans

toutefois présenter les effets secondaires

de la chimiothérapie ou de la radio-

thérapie. D'ailleurs, on s'attend à ce

qu'il révolutionne le traitement du cancer



Cette thérapie promet aussi beaucoup vis-à-vis du traitement des maladies du cœur (p. ex., pour désobstruer des artères dans les cas d'artériosclérose), de diverses maladies transmises sexuellement (maladies vénériennes) et d'une maladie de la peau connue sous le nom de psoriasis.

Vers la fin de 1989, QLT a conclu une

entente avec la société American Cyanamid Company du New Jersey pour

mettre au point en commun des médica-

ments utilisant la technologie photody-

namique (TPD) et pour les commerciali-

ser. Cette entente était la seconde alliance

que les deux sociétés contractaient entre

elles. En plus des droits existants que

détient QLT sur des médicaments anti-

cancéreux, American Cyanamid a aussi

obtenu les droits mondiaux exclusifs de

commercialisation et de distribution des

médicaments utilisant la TPD et servant à

traiter les maladies vénériennes et le psor-

iasis. Selon les termes de l'entente, QLT

recevra jusqu'à 8 millions de dollars US

(payables à diverses étapes de la mise au

point) et aura part aux recettes tirées de

la vente des produits. Les coûts de mise

au point seront assumés à parts égales par

les deux sociétés. De plus, QLT sera

responsable des coûts de fabrication des

médicaments, tandis qu'American Cyanamid aura la responsabilité des

coûts de commercialisation et de distri-

bution.

À l'occasion de l'*International Investment Partnering Seminar* qui s'est

tenu à Montréal en décembre 1989, le

président de QLT, M. James Miller, a

parlé du processus d'apprentissage

qu'expérimentaient les deux sociétés

pour parvenir à « une association avan-

tageuse pour les deux parties ». À cette

occasion, il déclara que « (...) les élé-

ments essentiels à l'alliance stratégique

ont été le besoin de déterminer quelle

était la base des ressources communes

aux deux sociétés, la nécessité de s'assu-

rer que nos objectifs respectifs concor-

daient et celle d'établir un climat de con-

fiance. »

Selon les termes de l'entente, Baxter

et QLT assumeront à parts égales les

coûts de mise au point des produits et les

profits. Ces coûts comprennent l'élabo-

ration de systèmes utilisant les médica-

ments de QLT de marque déposée, d'une

part, et les instruments et le matériel de

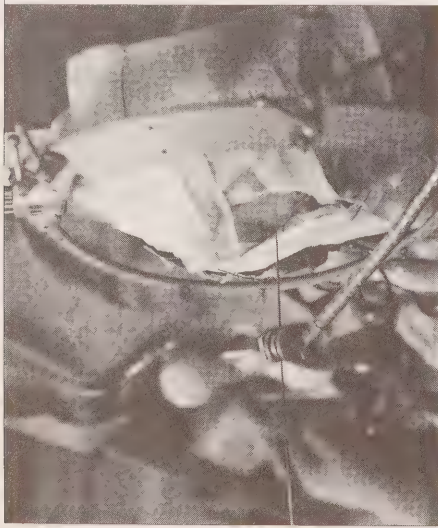
Baxter, d'autre part. QLT s'occupera de

la fabrication du médicament, tandis que

Baxter se chargera de la fabrication des

systèmes et de leur distribution à

l'échelle mondiale.



Traitement de tumeurs malignes au cerveau à l'aide de la thérapie photodynamique. (Courtoisie du docteur Paul Muller, directeur du Service de neurochirurgie de l'hôpital St. Michael de Toronto [Ontario])

Le 12 février 1990, QLT et la société

Baxter Healthcare Corporation annon-

cent qu'elles étaient parvenues à une

entente. L'objet de cette dernière était de

mettre au point, de fabriquer et de com-

mercialiser des systèmes qui se servent

des médicaments utilisant la TPD pour

inactiver des virus, des bactéries et des

parasites présents dans le sang humain.

Cette alliance stratégique comprend

l'élaboration d'un programme commu-

nal de traitement du sang qui offrirait

aux banques de sang, aux hôpitaux et

aux cliniques une nouvelle mesure de

sécurité lorsque vient le temps de faire

des transfusions de sang entier ou de

dérivés sanguins.

PROFIL DE VERNACARE CORPORATION

Gestion des déchets humains en milieu hospitalier

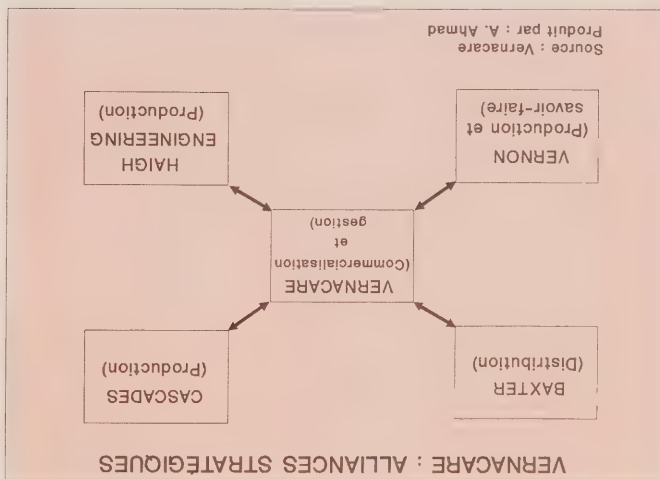
Les associations formées par Vernacare avec des partenaires au Canada ont contribué à son succès : elles ont minimisé les risques et les dépenses en capital, elles ont permis à la société de bouger rapidement pour répondre à divers besoins et elles lui ont permis de parer à toute nouvelle concurrence.

Un an seulement après avoir démarré, Vernacare comptait déjà plusieurs hôpitaux canadiens parmi ses clients. En plus, elle avait fait des essais dans beaucoup d'autres établissements hospitaliers et avait ciblé 60 autres hôpitaux un peu partout au Canada. Sa gamme de produits a depuis subi plusieurs modifications afin de répondre aux normes et aux goûts nord-américains. Vernacare a par ailleurs commencé des activités de recherche et de développement (R-D) sur de nouveaux produits et prévoit se lancer en affaires également aux États-Unis.

La stratégie délimitée de la société de pénétrer le marché nord-américain en passant d'abord par le Canada s'est également révélée déterminante. Cette heureuse décision lui a en effet permis de mieux contrôler sa croissance et d'avoir plus de temps pour effectuer des mises au point à ses produits. Par surcroît, cela lui a donné l'occasion de se familiariser avec la clientèle et de mieux comprendre les forces à la base des associations stratégiques. Dans un avenir prévisible, Vernacare fournira ses produits sur le marché nord-américain intégré des soins de santé avec des produits fabriqués au Canada, une équipe de gestion canadienne, un siège social à Toronto et une maison mère en Europe qui est fière de sa filiale.



Courtoisie de l'hôpital Hogarth-Westmount de Thunder Bay (Ontario)



La société Vernacare Corporation de Toronto a été formée en 1989 dans le but d'introduire au Canada un système unique de manutention des déchets humains en milieu hospitalier mis au point en Europe. Vernacare illustre bien comment l'association de deux entreprises, l'une européenne et l'autre canadienne, permet de percer le marché nord-américain des soins de santé.

Il y a plus de 25 ans, une société anglaise, la Vernon & Company (Pulp Products) Limited, mettait au point toute une série de récipients en papier jetables après usage tels que des bassins de lit, des urinaux et des cuvettes. Vernon a obtenu beaucoup de succès sur son marché intérieur — plus de 65 % des hôpitaux britanniques comptaient au nombre de ses clients —, et elle a estimé que ses produits convenaient parfaitement bien aux exigences en matière de soins aux malades en Amérique du Nord.

Les produits ne sont pas nuisibles à l'environnement, ils améliorent la productivité et le moral du personnel infirmier, et ils sont d'un bon rapport rendement-prix. Fabriqués à partir de journaux et d'annuaires téléphoniques recyclés, les produits sont traités à la résine, ce qui les rend résistants et imperméables, tout en demeurant complètement biodégradables.

Afin d'examiner son potentiel de marché en Amérique du Nord, Vernon a utilisé, vers le milieu de 1988, les services de consultants en biomedecine recommandés par Investissement Canada pour faire des essais dans les hôpitaux, chercher des distributeurs et amorcer le processus d'import-export. Au début de 1989, la société Vernacare Corporation a été formée pour agir comme représentant de Vernon au Canada et faire la commercialisation en commun dans le domaine des produits de gestion des déchets. De concert avec Baxter Canada, Vernacare importe des produits de la société mère et d'un autre fournisseur anglais et elle s'approvisionne au Canada chez Cascades Inc.

12 choses à faire pour la réussite de votre alliance

1. Assurez-vous que vos objectifs sont bien définis avant de vous mettre à la recherche d'un partenaire. Vous devez savoir ce qu'il vous faut avant de chercher un partenaire qui répondra à vos besoins.

2. Soyez sûr au départ que vous êtes prêt à engager les ressources nécessaires pour former et gérer une association avec un partenaire.

3. Apprenez à connaître vos partenaires éventuels, leurs stratégies, leurs objectifs, leurs façons de procéder et leur expérience passées en ce qui concerne la coopération, et ce, bien avant de conclure une entente. En particulier, assurez-vous qu'ils sont dignes de confiance et qu'ils prendront votre association à cœur.

4. Soyez clair avec vos partenaires éventuels au sujet des objectifs et des obligations entourant l'association, et n'hésitez pas à discuter ouvertement des questions litigieuses.

5. Soyez souple lors des négociations et prêt à faire des concessions sur des points que vous jugez mineurs.

6. Concluez un accord souple. Reconnaissez que les circonstances et les marchés changent et que votre entente pourrait avoir à changer elle aussi.

7. Prenez les mesures opportunes pour protéger votre avantage concurrentiel, par exemple en vous assurant que votre technologie est brevetée, etc.

8. Prévoyez dès le départ les modalités que vous allez suivre advenant une rupture de l'alliance, et concluez une entente avec votre partenaire au sujet de la fin de l'association.

9. Préparez votre organisation interne à la perspective de conclure des alliances stratégiques.

10. Établissez des jalons de performance et un processus de révision en bonne et due forme.

11. N'accordez pas une importance excessive aux résultats à court terme. Envisagez l'alliance en fonction de vos objectifs stratégiques à long terme.

12. Par-dessus tout, rappelez-vous que la clé du succès d'une alliance est le bon sens.

prises interrogées avaient formé des associations avec des partenaires étrangers, tandis que 42 % étaient associées avec des partenaires canadiens. Enfin, mentionnons que 52 % des répondants ont déclaré qu'ils concluraient d'autres ententes avec des partenaires dans l'avenir. (Voir les tableaux en page 2.)

Les défis

Travailler de concert avec un partenaire constitue une nouvelle expérience pour la plupart des sociétés. Le fait avec un partenaire étranger peut se révéler un véritable défi pour des cadres supérieurs d'entreprise. En effet, ils doivent apprendre les subtilités entourant le partage des pouvoirs et de l'information et ce, tout en tirant suffisamment sur la couverture. D'autre part, une tâche qui s'avère également considérable est celle de trouver du personnel capable de bien diriger une entreprise au-delà des frontières nationales. Enfin, les alliances nécessitent que les objectifs, les stratégies, les politiques, les relations et les responsabilités des entreprises intéressées soient définis avec une extrême clarté.

Beaucoup d'études récentes ont fait état des espoirs déçus et des attentes trompées constatées chez les entreprises ayant contracté des alliances. Dans la plupart des cas, les échecs sont dus soit à un manque de limpidité des objectifs, soit à un mauvais choix du partenaire ou à une préparation insuffisante. Même si les alliances ne répondent pas toujours aux attentes de ceux qui les nouent, les impératifs de la concurrence sont pour leur part très clairs. C'est pourquoi les alliances deviendront vraisemblablement une partie intégrante de l'industrie mondiale au cours de la prochaine décennie. Le défi sera donc d'apprendre à en concilier les bonnes et à bien les gérer. Les entreprises qui n'auront pas appris à utiliser les alliances stratégiques se trouveront désavantagées sur le plan de la concurrence.

— Micheal Kelly, Investissement Canada

M. Micheal Kelly est le directeur du Groupe Investissement Canada, et professeur auxiliaire à la recherche et chargé de cours, International Business Strategy, à la School of Business de l'université Carleton.

Pressions exercées par la concurrence

fonder des filiales ou en acquérir. Dans leur cas, les alliances deviennent rapidement le meilleur moyen de mondialiser leurs activités.

Même si la coopération entre entreprises sous forme de coentreprises et de contrats de licences ne date pas d'hier, il existe des différences qualitatives appréciables entre ce nouveau genre d'arrangements et les formes traditionnelles de coopération. Autrefois, les sociétés coopéraient entre elles surtout au niveau des activités gravitant autour du noyau de leurs compétences. Il en est autrement aujourd'hui, car il est maintenant essentiel qu'elles s'associent avec des partenaires dans tous les domaines si elles veulent être efficaces stratégiquement et obtenir des avantages concurrentiels dans l'avenir.

De nos jours, les sociétés concluent des ententes stratégiques avec des partenaires pour accroître les potentialités essentielles à leur développement, augmenter le flux d'innovations au sein de leur entreprise et améliorer leur souplesse afin de mieux réagir aux fluctuations du marché et aux changements technologiques. L'objectif fondamental de ces arrangements est de changer la position stratégique de l'entreprise sur le marché concurrentiel sans devoir investir de façon massive sur le plan des ressources internes.

Enquête « Directions 1989-1990 »

Les développements récents semblent indiquer que beaucoup de sociétés canadiennes se tournent de plus en plus vers la concurrence dont il est question ci-haut. Dans le cadre d'une récente enquête de la firme Ernst & Young auprès d'entreprises canadiennes de technologie de pointe, intitulée « Directions 1989-1990 », 41 % des 822 répondants ont indiqué qu'ils avaient contracté une ou plusieurs alliances stratégiques. Cette proportion comprend 34 % des petites entreprises interrogées, 56 % des entreprises de taille moyenne et 61 % des grosses entreprises. De surcroît, plus de 77 % des entre-

ALLIANCES STRATÉGIQUES (suite de la page 1)

Les produits deviennent aussi de plus en plus complexes, incorporant une plus grande variété d'importantes technologies. Or pour mettre au point des nouveaux produits, il faut compter tellement de ces techniques de pointe que la plupart des sociétés ne peuvent pas demeurer à l'avant-garde de la technologie dans chacun d'eux. En outre, il est peu probable qu'on trouve à l'intérieur d'une même société toutes les ressources intellectuelles nécessaires afin de mettre au point des générations de produits qui soient entièrement nouvelles.

Les structures de marché changent très rapidement. L'intégration économique encore plus poussée de la Communauté économique européenne en vertu de l'Acte unique européen (en 1992), la création d'un marché nord-américain au moyen de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et la libéralisation au sein des pays d'Europe de l'Est témoignent entre autres de ce fait. Tous ces changements obligent les entreprises à étudier des possibilités de rationalisation et de remanement, et à revoir les méthodes traditionnelles d'implantation et de positionnement sur les marchés.

Tous ces facteurs déjà mentionnés forcent les gestionnaires des sociétés à réévaluer ce qu'il leur faut pour réussir à faire face à la concurrence au cours des années 90 et pour y survivre. Ils doivent reconsidérer la stratégie du « je me débrouille tout seul » qui a longtemps caractérisé la façon de penser de beaucoup de gestionnaires nord-américains. Sur le marché d'aujourd'hui, où la concurrence est très vive, il y a peu d'entreprises qui auront tous les outils nécessaires pour adopter ce genre d'approche, à savoir les ressources financières, l'envergure technologique ou la présence sur les marchés mondiaux. Même s'il peut encore se trouver des gestionnaires

Survivre aux années 90

Pour les petites et moyennes entreprises, les alliances, en particulier celles avec les grosses entreprises, deviennent d'importantes sources de financement à mesure que le capital de risque devient plus rare. Les petites et les moyennes sociétés, par suite des pressions qu'exerce la concurrence, se voient obligées de participer davantage à l'économie mondiale en élargissant leurs créneaux et en augmentant leur force sur les marchés. Ce type de sociétés dispose rarement des ressources financières ou encore des moyens suffisants sur le plan de la gestion pour qui adhèrent au point de vue traditionnel voulant que la coopération avec d'autres soit un signe de faiblesse, il reste que cette attitude perd rapidement du terrain et devient même dangereuse là où s'exerce la concurrence.

Des entreprises de toutes tailles ont recours à des alliances stratégiques afin de relever les nouveaux défis et de profiter des occasions que présente la conjoncture économique globale actuelle. Les alliances fournissent un moyen de partager les coûts et les risques associés à la mise au point de produits dont la fabrication est très coûteuse et dans laquelle la technologie est prédominante.

Les grosses entreprises continuent de plus en plus d'alliances avec de petites entreprises pour tirer profit de leurs potentialités sur le plan de l'esprit d'entreprise et de leurs créneaux. Pour bon nombre d'entre elles, les alliances sont une façon d'acquiescer plusieurs technologies en même temps.

De nos jours, les sociétés de pointe comme IBM, Olivetti, Philips et General Electric sont au centre d'un réseau très dense de liens internationaux. De tels accords commencent aussi à se répandre au sein de l'industrie mondiale de l'automobile.

Mondialisation

Sociétés	Total	Petites	Moyennes	Grandes
333	333	197	108	28
Accroiss. du marché-	115	67	36	12
Accroiss. des ventes	57	37	18	2
Reputation du parten.	57	37	18	2
Accès au marché amér.-	57	40	16	1
Autres marchés	57	40	16	1
Potentiel de croiss.-	22	10	9	2
Mandat-Stratégie	22	10	9	2
Parten. avec moyens-	29	16	7	5
Technol. pour R-D	29	16	7	5
Econ. de coûts-Besoin	47	31	10	6
de plus de ress. financ.	47	31	10	6

Sociétés	Total	Petites	Moyennes	Grandes
333	333	197	108	28
Croissance	51	29	19	3
Augm. des profits-	38	26	10	2
Dimin. des dépenses	38	26	10	2
Acquisition de connais.-	65	32	24	9
Technol.-Expér.-Crédit.	65	32	24	9
Prod. nouv.-Prod. amél.	22	13	6	2
(fabr. par la société)	22	13	6	2
Accroiss. des ventes	113	69	32	13
Accès à des marchés	28	17	8	2
étrangers	28	17	8	2

Sociétés	Total	Petites	Moyennes	Grandes
333	333	197	108	28
Coûteux	30	23	4	3
Arriver à un acc. formel-	20	12	5	3
Engagement-Suivi	20	12	5	3
Intérêts opposés-	41	21	13	6
Objectifs divergents	20	14	5	1
Distance	20	14	5	1
Lois restrict. sur le plan	25	13	10	2
du comm. intern.-Manque	25	13	10	2
de connais. des marchés	56	33	17	6
Aucun probl.-Peu de probl.	56	33	17	6
Probl. mineurs-Trop tôt	56	33	17	6
pour se prononcer	56	33	17	6

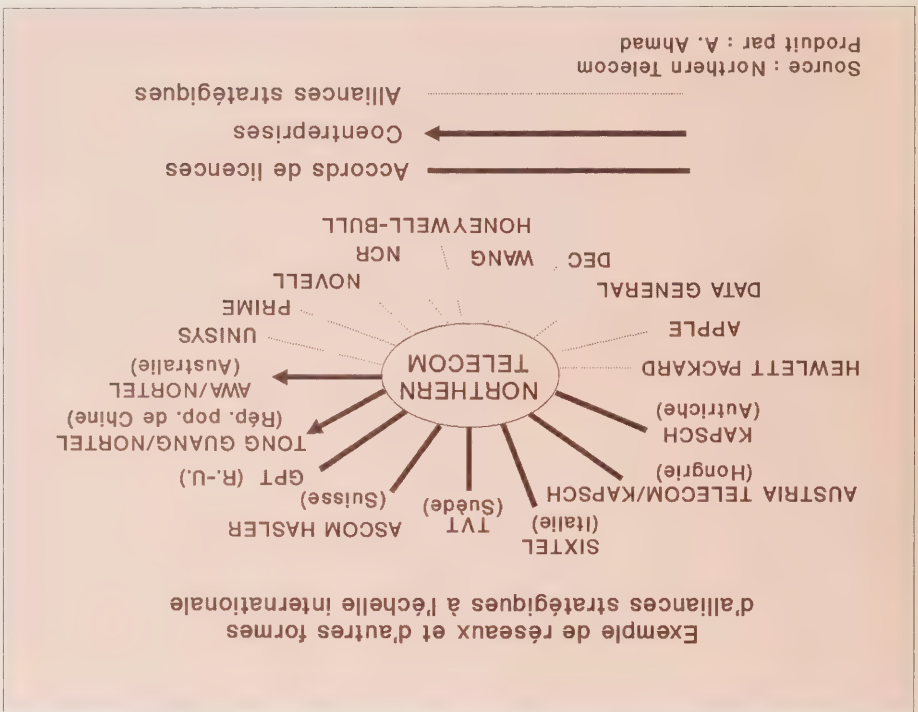
*Extraits des catégories citées le plus souvent. Source : Enquête « Directions 1989-1990 », Ernst & Young.

ALLIANCES STRATÉGIQUES

Par alliance stratégique, on entend tout arrangement permettant à des sociétés de renforcer leur capacité concurrentielle en participant à des projets de coopération. Le recours à des alliances a pour but de mettre en commun des idées et des ressources, de suivre le rythme des changements au sein du marché, de réduire les risques, de développer de nouveaux marchés et de présenter ci-après les profils de trois sociétés canadiennes qui ont contracté des alliances stratégiques pour accroître leurs avantages concurrentiels. Ce sont Vernacare Corporation, dans le domaine de la gestion des déchets humains en milieu hospitalier; Quadra Logic Technologies Inc., en matière de mise au point et de commercialisation de médicaments utilisant la technologie photodynamique; et Cognos Incorporated, dans le domaine des applications de pointe et des logiciels de gestion de données. (p. 4) ➤

Vernacare Corporation	p. 4
Quadra Logic Technologies Inc.	p. 5
Cognos Inc.	p. 6
Témoignage : Alliance Medical Inc.	p. 7
À votre service	p. 8
Davos 90	p. 8

DANS CE NUMÉRO

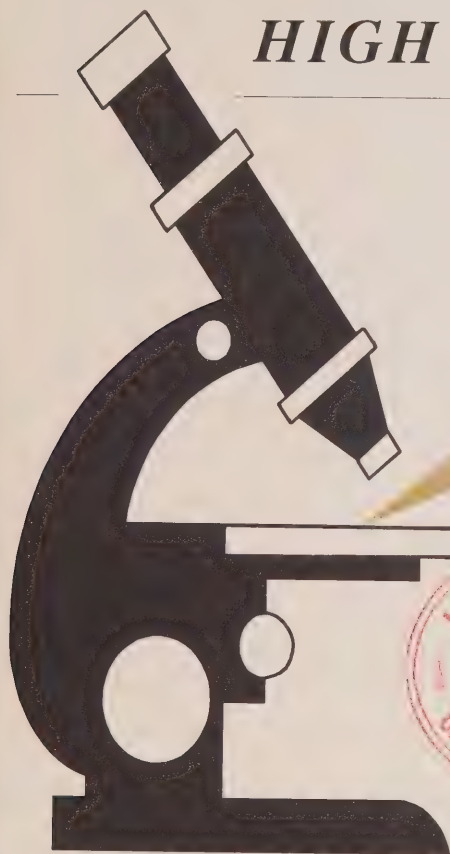


Les alliances entre sociétés constituent une nouvelle possibilité stratégique touchant tous les aspects de l'industrie mondiale. Le principe est de plus en plus important au sein de celle-ci, que ce soit au niveau des petites sociétés ou des grandes, des industries en plein essor ou en déclin, des industries de fabrication ou de celles du secteur des services. La récente prolifération des alliances est en train de marquer de façon profonde la structure des industries et la nature même des avantages concurrentiels dans les années 90.

À cours de la nouvelle décennie, l'avantage concurrentiel reposera de plus en plus non seulement sur les potentialités internes d'une entreprise, mais aussi sur les arrangements qu'elle aura réussi à prendre et sur l'étendue de ses relations avec les autres sociétés. C'est parce qu'elles ont reconnu ce fait que les sociétés se situant à la fine pointe de la technologie cherchent énergiquement à se faire des alliés. C'est d'ailleurs ce qui fait dire à beaucoup d'experts que de vastes réseaux d'alliances formeront la base industrielle du XXI^e siècle.

Les motivations entraînant la formation des alliances stratégiques sont alimentées par des pressions très diverses. Parmi elles, notons le coût énorme du développement technologique et de la commercialisation des nouveaux produits, et le fait que des produits dont la mise au point coûte des centaines de millions de dollars peuvent durer moins de deux ans. (p. 2) ➤

HIGH TECHNOLOGY IN CANADA



CANADA 1.35

JAPAN 2.86

SWEDEN 2.82

GERMANY 2.81

U.S. 2.69

FRANCE 2.27

ITALY 1.27

In today's world, a nation's high technology capabilities are central to its economic strength. With international competition intensifying, we look at Canada's high-tech status on the world scene. Are we putting enough resources into research and development to keep pace with our competitors? Is Canada's high-tech industry able to control its own destiny? Our feature article "High Technology in Canada" examines these questions and offers some valuable insights into the complex issues surrounding this debate.

Research and Development Spending 1987 - 88

(Per cent of 1987 Gross Domestic Product — Source: Statistics Canada)

Few economists would disagree that increased industrial research and development (R&D) and a stronger presence in high-technology industries are good for Canada. These objectives seem clear enough, but the means to achieving them are contentious and subject to differing schools of economic thought. The following are excerpts from a paper, prepared by Investment Canada, which examines the current state of high-technology industries in Canada, reviews the economic evidence and theories relating to R&D, and discusses the underlying factors that appear to inhibit fuller Canadian participation in these vital sectors.

Canada's participation in high-tech industries is relatively weak. Most of our major competitors have a greater degree of specialization in high-tech products for export. According to the Economic Council of Canada, high-tech products account for only 15% of Canada's total manufacturing exports. In the U.S. and Japan, they account for 38% and 28%, respectively. (p.2) ▸

INSIDE THIS ISSUE

Japan's Mission to Canada	p. 3
Globalization: Lessons for Canada	p. 4
Testimonial: MasterCam Technology Inc.	p. 5
Investment Barometer	p. 6
The Plastics Industry: A Promising Future	p. 7
At Your Service	p. 8
ABC Conference	p. 8



HIGH TECH IN CANADA (Cont'd from p. 1)

Canadian companies spent 1.3% of the GDP on R&D in 1987, while the U.S. spent twice as much, 2.7%, and Japan, 2.9%. Canada's low level of expenditure on industrial R&D is frequently cited as limiting the growth of our knowledge-intensive industries. According to the Science Council of Canada this is partly explained "by structural differences such as the relative smallness of Canadian firms, our resource-oriented industries, a high level of foreign ownership, limited access to major markets and relatively low level of government support".

Some economists argue that the level of R&D spending is not the major issue. For example, as pointed out by the Macdonald Commission, in terms of non-defence spending, Canada compares much more closely with other OECD countries. Instead, it stresses the importance for a small country like Canada, of promoting rapid diffusion and adoption of techniques developed abroad. There is some evidence that Canada lags badly, and that foreign-controlled companies in Canada play a positive role in this regard.

Foreign Control

The number of foreign takeovers of Canadian high-tech firms has generated a great deal of commentary. Perhaps the most fundamental concern is that Canadian firms which are foreign-controlled are 'truncated' – critics fear that Canadian subsidiaries will become cogs in a very large wheel and lose their autonomy, impairing their ability to undertake R&D in Canada. In short, critics foresee the loss of high-tech jobs to foreign locations.

However, economic studies suggest that the negative consequences of foreign takeovers have been overstated, particularly with respect to technology. Enterprise scale appears to be a major

factor inhibiting the performance of Canadian firms, and this factor is related to market access, rather than to foreign ownership per se. It is argued that the

In its view, subsidiaries speed up the process of technology adoption. The parents transfer best practices internally to their affiliates. Compared with domestic development of technology, or its outside acquisition (e.g. through licences or acquisition of patents), the time involved in technology adoption is thereby reduced, and Canadians benefit directly.

Enterprise Scale

Recent work at Statistics Canada elaborates on the view that enterprise scale is a major factor in support of high-technology activity in Canada. According to an analysis of a 1987 Statistics Canada survey of manufacturers², the most important influence on the adoption of technology is enterprise size. The larger the market share, the higher the probability of technology adoption. This puts Canadian firms at a disadvantage as they generally operate at a significantly smaller scale than those in other major industrialized countries.

Enterprise scale is, of course, influenced by the trade regime. Tariffs and other trade barriers have made it more costly to undertake R&D and to adopt high technology in Canada, thereby damaging export opportunities. Moreover, the lack of competition has reduced the incentives to either undertake R&D or to adopt high technology.

Strategic Alliances

Globalization, or the integration of world markets, is bringing with it pressures on high-tech firms. There is evidence today that high-tech firms are engaging in strategic alliances to an extraordinary degree. The reasons for this include:

TOP 20 SELF-FINANCED R&D SPENDERS IN CANADA IN 1989* (\$MILLION)

BCE Inc. (CDN)**	813.0
Pratt & Whitney (U.S.)	247.0
IBM Canada (U.S.)	181.0
Atomic Energy Canada Ltd. (CDN)***	166.0
Ontario Hydro (CDN)***	150.0
Hydro Quebec (CDN)***	135.6
Alcan Aluminium Ltd. (CDN)**	110.8
Canadair Ltd. (CDN)**	106.3
Boeing of Canada (U.S.)	91.0
CAE Industries (CDN)**	75.0
Imperial Oil Ltd. (U.S.)	70.0
Allied Signal Canada (U.S.)	37.9
Inco Ltd.(CDN)**	37.0
BC Telephone (U.S.)	36.5
Digital Equipment (U.S.)	36.3
Shell Canada (U.K., NETHERLANDS)	33.0
Mitel (U.K.)	29.0
C-I-L (U.K.)	29.0
MacMillan Bloedel (CDN)**	25.0
Du Pont Canada (U.S.)	21.1

*Estimate **Private ***Public

Source: *The Financial Post*, Annual Survey, Dec. 4, 1989

inability of Canadian firms to achieve economies of scale has prompted the mergers of Canadian-owned firms with foreign firms.

The Economic Council stresses the benefits that foreign-owned firms bring to Canada in terms of technology transfer and diffusion of that technology¹.

¹ Economic Council of Canada, *The Bottom Line: Technology, Trade and Income Growth*, Supply and Services Canada, Ottawa, 1983.

² Statistics Canada, *Survey of Manufacturing Technologies*, S.C. 88-001, Vol. #13, No. 9 and 10, October 1989.

HIGH TECH IN CANADA *(Cont'd from p. 2)*

- ❑ sharp rise in the cost of R&D;
- ❑ speed of technological change;
- ❑ "critical mass" and concentration in high-tech industries;
- ❑ industrial restructuring taking place globally which, in recent years, has favoured vertical rather than horizontal or conglomerate economies of scale;
- ❑ global marketing requirements.

Threshold Firms

A major related issue concerns the ability of threshold firms (small and medium-sized firms that have reached barriers limiting their growth) to become large scale, while remaining Canadian controlled³. In the absence of a Canadian alternative, small and medium-sized high-tech firms frequently turn to large foreign firms to provide the means for expansion.

Confronted by globalization, we may well see Canadian-based high-tech industries increasingly dominated in the 1990s by foreign investors, while at the same time witnessing Canadian investors as major players abroad. However, other countries of similar size or even smaller, like Sweden, have firms that have successfully made the transition and yet remained domestically controlled. Strategic alliances play a key role in addressing the problems of threshold firms.

The Challenges

Increasingly, global rationalization of R&D and high-technology industries is forcing alliances that have little to do with nationality. More study is needed about the interrelationship between Canada's high-technology performance and the level of foreign control. The

evidence with respect to foreign control is much more positive than some critics would have us believe.

Another factor attracting debate is the appropriate government role respecting strategic high-tech sectors. The Canadian Institute for Advanced Research has initiated a research program to help determine how science and technology affect the economic performance of a country. The program is addressing the inability of conventional economics to explain the success of countries like Japan, Sweden or Finland in dealing with globalization and rapid technological change.

More analysis is needed to determine the extent to which foreign control of Canada's high-tech firms blocks or detracts from participation in knowledge-based employment opportunities. If, as has been suggested, foreign control explains little about the low level of industrial R&D or high technology in Canada, then other explanations should be sought.

A good deal of study is also needed on the extent and nature of the high technology and R&D "shortfall" in Canada. As previously mentioned, various studies have indicated that the most important factor is the limited scale of enterprise in Canada. With trade liberalization and globalization, this problem is gradually being addressed, although greater foreign participation may accompany the restructuring of the Canadian economy.

To address these issues, Investment Canada is undertaking a major research study on the relationships among foreign investment, technology and economic growth. The findings are to be presented at an Investment Canada conference in the fall, and are to be the subject of a report for release in early 1991.

JAPAN'S MISSION TO CANADA

"The time has come for Japan to forge an even more diverse and profound relationship with Canada...". So wrote Mr. Shinroku Morohashi, in his report entitled, *Canada: A Partner Challenging the World*. The paper, released this spring, gave Canada a good report card as a destination for Japanese investment. Morohashi, leader of the Japanese Investment Study Mission which visited Canada last October, is Acting Chairman of the Japan-Canada Economic Committee of the Keidanren, and President of the Mitsubishi Corporation.

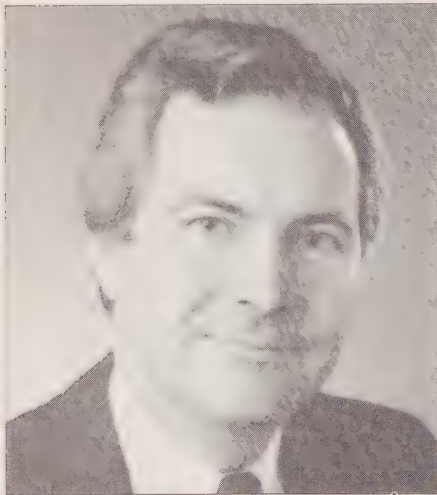
The main purpose of the Mission was to assess the investment climate in Canada, including industrial policy, foreign investment policy, industrial infrastructure, the effects of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), and to find ways to promote harmonious investment and technology exchanges.

The Canadian investment environment is superior, according to the Japanese, because of its political stability, availability of raw materials, low cost energy, superior education and labour, the high quality of Canadian life, and cultural diversity. The FTA was considered to be a plus, although final judgement is reserved pending its complete implementation. The Japanese Mission noted there was very limited investment friction in Canada as compared with the U.S., another indication that Canada is a welcoming destination for Japanese investment.

"In our evaluation, it is clear that Canada extends a warm welcome to foreign investment," said Morohashi, "leading us to the conclusion that the potential for increased Japanese investment in Canada over the long term is high."

³ Guy Steed, *Threshold Firms - Backing Canada's Winners*, Science Council of Canada, Supply and Services Canada, Ottawa, 1982.

GLOBALIZATION: LESSONS FOR CANADA



Alan Nymark, Executive Vice-President

The following are excerpts from a speech delivered by Alan Nymark, Executive Vice-President of Investment Canada, at a conference organized by the Institute for Research on Public Policy at Mont-Gabriel in March 1990.

Today, few conversations about the international economy take place without reference to globalization. Canada's trade and investment strategies must fully recognize the scope and nature of this globalization.

Defined as the "integration of markets on a global scale", globalization is bringing new pressures to bear on Canada's investment policy framework. Today, corporations both plan and operate on a global scale. They manufacture, provide services, conduct research, raise capital and buy supplies wherever these activities can best be done, regardless of nationality. More than ever before, direct and portfolio investments are moving freely across borders, both in and out of Canada.

The factors driving globalization include: growth in world trade and foreign direct investment; increased openness of major economies; worldwide industrial rationalization; international networking and other forms of strategic alliances; and the growing importance of European and Asian markets.

Mergers and acquisitions (M&A) are visible evidence of globalization. Of the major OECD countries, Canada, the U.S. and the U.K. have experienced the most substantial amount of M&A activity. Foreign acquisitions accounted for almost half of the \$30 billion M&A activity in Canada this year, although many involved takeovers of Canadian-based but foreign-owned firms.

M&A activity is not the only illustration of globalization. International networking is another major element. In this decade, competitive advantage will be based more than ever on a firm's arrangements with other companies.

The drive to form strategic alliances is fuelled by a wide range of pressures. These include the high cost of technology development and commercialization, coupled with the recognition that products costing hundreds of millions of dollars to develop may have life spans of less than two years. Only a global product that can be quickly transmitted to the world's major markets could justify this type of risk.

What Are the Lessons?

1. International investment is challenging trade as the principal vehicle for international commercial transactions. In the face of global markets, Canadian firms are subject to more and more competitive pressures to forge international linkages. Globalization is bringing increasingly into question the conceptual distinction between 'domestic' and 'foreign' firms. For Canadians and their governments, ownership and control are less important than performance and value added.

2. Canada has no choice but to meet the global challenges of industrial restructuring in a wide range of policy areas, i.e. industrial R&D and technological development; education and training; competition policy; the cost of capital; transportation and communication services; industrial/regional development policies; and interprovincial barriers to trade.

3. Investment policy has a central role to play in addressing this restructuring. Our goal must be to attract value-added investment with a view to increasing capital/technology flows, productivity growth, competitiveness and Canadian employment. Moreover, our emphasis should be on greenfield investments and strategic alliances to build our human and capital infrastructure.

4. Canadian direct investment abroad plays an integral part in the investment framework. Investment is a two-way street, and Canadian business must be in a strong position to compete with foreign business both in Canada and abroad.

5. There are new geographical dimensions of trade and investment — a much more balanced participation has emerged among industrialized countries. In global markets, we have witnessed the relative decline of the U.S., the emergence of the Pacific Rim and Western Europe, as well as the liberalization of Eastern Europe, and the challenges of Mexico. Investment strategies in this context must support the broadening of these international exchanges, taking into account Canada's different interests in each region.

6. Federal and provincial governments have no choice but to look outward. In a global, interdependent world, the programs and policies of governments can no longer be made in isolation. 'Open for business' means international and domestic policies relating to trade and investment will be more blurred. This is why federal and provincial governments must work together to share views on globalism and investment and the complex relationship between them. In particular, real progress must be made in the elimination of interprovincial trade barriers and provincial competitive subsidy practices. We must establish effective domestic rules that promote a Canadian common market.

TESTIMONIAL: "WE INVESTED IN CANADA"

MASTERCAM TECHNOLOGY INC.

Joint Venture

MasterCam was created in June 1989 through the partnership of Zepf Technologies Inc. of Canada, and Eurosat Inc., the Canadian subsidiary of Satec Gmb of West Germany.

Activity of MasterCam

Design and manufacture of cams and other complex three-dimensional machined components, using state-of-the-art software.

Products

All varieties of cams and special motion components including barrel, groove, peripheral and conjugate cams, with or without swinging motion.

Size

Sharing facilities of 30,000 square feet with Zepf, MasterCam has five employees with annual sales expected to reach \$300,000.

Markets

Original equipment manufacturers, machine builders, and the automotive, printing, packaging and food industries.

Future

To supply value-engineered cam designs for customers, and to sell software for the design and post-processing of cams.



Mr. Larry Zepf receiving the 1989 gold trophy for the Small Business Category of the Canada Awards for Business Excellence, in Ottawa, November 1989. Left to right: Mr. Harvie Andre, then Minister of Industry, Science and Technology Canada; Mr. Larry Zepf, CEO of Zepf Technologies Inc., and General Manager of MasterCam; and Mr. Tom Hockin, Minister of State for Small Businesses and Tourism. (Courtesy of Zepf)

Recognizing the limited market size in Canada, Zepf Technologies Inc. (ZTI) has opened doors to the European market for complete cams and specialty machinery. For the West German investor, the benefits involve gaining a foothold in the North American market with a Canadian partner to pave the way for financing arrangements with banks, and acquiring government permits and suppliers.

ZTI's expertise in the packaging industry and Eurosat's expertise in the automotive industry combined to place MasterCam at the leading edge of cam design and manufacture in the international marketplace.

The joint venture was an opportunity for ZTI to develop a new product line using advanced technology previously unavailable in Canada. The process uses computer numerical control (CNC) machines driven by state-of-the-art software. Developed in West Germany, the software streamlines the cam design and manufacturing process, resulting in efficient production of highly accurate cams.

ZTI received the 1989 gold trophy for the Small Business Category of the Canada Awards for Business Excellence. Innovative software, calculated risks and

commitment have characterized the transformation of ZTI from a family-owned machine shop into a technological competitor in the international packaging industry. In 1986, working with control specialists from West Germany, ZTI developed a multi-axis, bi-directional cutting lathe, affectionately named RAMBO, the only one of its kind in the world.

In selecting ZTI for the award, Industry, Science and Technology Canada applauded the company's innovation in developing both RAMBO and a custom software feedscrew design system. The software enables ZTI to design extremely sophisticated and durable feedscrews which have resulted in superior packaging lines with faster output of products. ZTI stresses innovation and today maintains research and development which represents 14% to 19% of annual sales.

Good management skills have also been important in ZTI's growth. Today, the company spends between \$20,000 and \$30,000 a year on employee training programs, which ZTI officials say is key to adapting to new technology and growth. ZTI doubled its sales from \$1.8 million in 1984 to \$3.8 million in 1988.

"When I decided to expand outside of Europe, Canada stood out as my choice. It has stable conditions, it is close to the United States market, and it has a European-style environment."

*Ulrich Saborowski,
MasterCam Director*

INVESTMENT BAROMETER

Research and development (R&D) has become a key component of our global economy. There are two broad aspects to R&D - the actual process of innovation that leads to product development and process improvement, and the adoption and diffusion of new production techniques. Both are vital to the progress of economies, as they not only introduce new products and services to the marketplace, but they offer the opportunity to increase industrial productivity, and therefore competitiveness, across the board.

Statistics Canada, in its October 1989 issue of *Indicators of Science and Technology 1989*, compared the levels of R&D in Canada to those in other OECD countries. At 1.3% of Gross Domestic Product (GDP) for 1987, Canada's relative R&D effort ranks low in comparison with the more industrialized OECD countries. For the same year, the U.S. spent 2.7% of its GDP on R&D; Sweden and Germany, 2.8%; and Japan, 2.9%. While the comparatively lower levels of defence R&D spending in Canada can partially explain the difference between the Canadian and U.S. levels, it does not explain the difference between Canada's R&D spending compared to that of Japan.

This does not mean that Canada's spending on R&D is not increasing. In the 10-year period between 1978 and 1987, it increased from \$2.6 billion to \$7.4 billion, with expenditures for 1989 estimated to reach a new high of \$8.3 billion.

Federal government expenditures on R&D will account for \$2.5 billion of the \$8.3 billion. This represents a

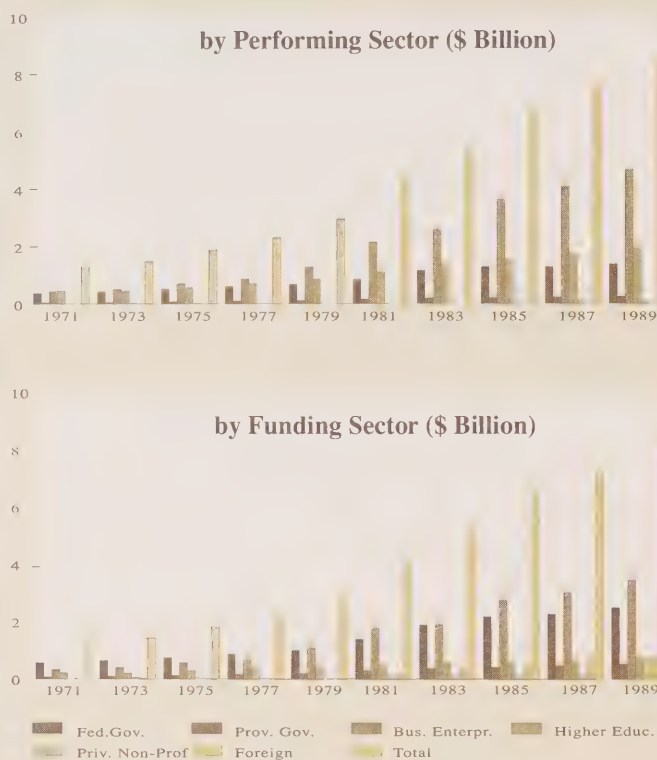
twofold increase in federal expenditures on R&D in the last 10 years. Estimated expenditures in 1989 for R&D performed by the business sector are \$4.6 billion. Of that, 72% will be financed by Canadian firms, 12% by governments (11% federal and 1.0% provincial) and 16% by foreign sources.

percentage of companies in Canada. In 1987, only 10 companies accounted for 37% of total business R&D, and 25 companies accounted for 50% of the R&D expenditures in the sector.

The regional breakdown in R&D spending is heavily weighted in favour of central Canada. About 54% of total R&D spending was in Ontario, 23% in Quebec, and 18% in the West. Much of Ontario's dominance is due to its high concentration of research establishments and the importance of the manufacturing sector.

With scientific and technological development so important for Canada's economic competitiveness, it is interesting to study the human resources devoted to R&D. Between 1978 and 1987, total R&D personnel increased 46%, from 71,680 to 104,620. Close to half of R&D personnel were employed by business, compared with 34% in higher education establishments, and 14% in the federal government. Fifty-five per cent of those engaged in R&D were scientists and engineers, 25% were technicians, and 20% were other support staff.

TOTAL EXPENDITURES ON R&D



Source: Statistics Canada - Science, Technology and Capital Stock Division

Within the business sector, the manufacturers of telecommunication equipment were found to be the major performers of R&D. The second and third ranking industry groups were aircraft and parts, and engineering and scientific services. These three groups accounted for nearly 37% of the total R&D expenditures for the business sector.

Although total expenditures on R&D performed within the business sector is increasing, on the whole, R&D is an activity that is performed by a very small

The number of scientists and engineers also had the highest growth rate over a 10-year span, 61% compared to 41% for the technicians category and 16% for the support staff. In addition, over 80% of all scientists, engineers, and support staff were concentrated in the natural sciences and engineering fields.

—Geoff Nimmo, *Investment Canada*

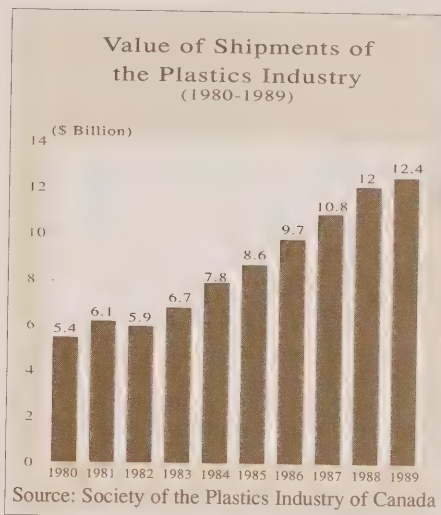
THE PLASTICS INDUSTRY: A PROMISING FUTURE

When the first North American injection-molding machine started its production of caps for toothpaste tubes in Toronto in 1931, it paved the way for an industry that had every reason to believe in a bright future. Some 60 years later, with the Canadian plastics processors making every type of plastic product imaginable one can assert that expectations have not been disappointed.

Over the past two decades the growth of the plastics industry has been so phenomenal that in 1989, this sector ranked fourth among the Canadian industrial sectors, behind pulp and paper, motor vehicles and printing and publishing. According to Mr. Faris Shammass, Director of Economic Affairs for the Society of the Plastics Industry of Canada: "By the turn of the century, the plastics industry will be the largest manufacturing industry in Canada."

As early as 1987, the value of the Canadian plastics market had reached nearly C\$15 billion, growing 2.2 times faster than the country's Gross Domestic Product. The value of the industry's shipments has more than doubled between 1980 and 1989 (see graph), and the level of employment within the industry has also been growing at an impressive rate. It increased by more than 70% since 1975 so that in 1990, there are over 100,000 industry workers in

about 3,000 companies across Canada. And since plastic is regarded to be the product that will increasingly replace traditional materials such as glass, metal, wood and paper, this trend is most likely to continue.



The plastics industry's dynamism has paid off in more than one respect, as a growing number of companies have set their minds on globalization. One can think of: the Husky Injection Molding Systems Ltd. of Bolton, Ontario, the first Canadian company to become an international force in plastics; the ABC Group of Toronto, Ontario, whose strategic alliances have enabled it to establish overseas links in Japan and Germany; the *Groupe Plastique*

Moderne Inc. of Boucherville, Quebec, which carries on its tremendous expansion in Europe through its subsidiary called Frig-O-Seal; or Royal Plastics Ltd. of Toronto, Ontario, which has transformed itself during the past 20 years, from a small factory producing vinyl window frames, into a group of 75 companies with 3,000 employees and estimated sales of \$800 million. Although these are only some examples, they indicate the enthusiasm that one has been feeling within the industry.

The emergence of plastic as a standard material is urging scientists to innovate in terms of new applications. Canadian researcher, Professor Ray Woodhams, from the University of Toronto, has developed a process of rolling plastic at high temperatures and pressures to produce a material stronger than steel, aluminum or fibreglass. "It's the most significant development in plastics in 50 years," says Professor Woodhams.

Considering the ease with which plastic can be molded, the variety of shapes and applications is limitless. Once painted and welded, plastic could represent the only material found in auto bodies (from one end to the other), electrical housings, food containers, furniture, pipes, electronic equipment, suitcases, buildings — even bullet-proof vests!

A HELPING HAND

In an era of globalization, manufacturing industries have no choice but to direct their activities towards world markets to ensure expansion. In this regard, the federal government expends much effort to increase Canada's competitiveness through the acquisition of new technologies.

Investment Canada, a federal government agency, acts as an investment promoter and prospector. In the plastics sector, for example, Investment Canada actively supports businesses seeking

new technologies, either domestic or imported, through joint ventures, technology transfers, or other forms of strategic alliances.

The Agency offers a wide range of services, from performing studies which focus on potential investments, to planning matchmaking missions, to preparing company profiles for one-on-one meetings between Canadian and foreign firms.

The federal government has a myriad of programs aimed at the manufacturing industries to facilitate their task of developing and/or acquiring new technologies.

Among these is the Technology Outreach Program (from which the Canadian Plastics Institute received \$1.9 million to operate a five-year program to spur technological development among Canadian plastics companies); the Industrial Research Assistance Program (IRAP), with its many components including the Technology Inflow Program (TIP); and numerous programs sponsored by Industry, Science and Technology Canada such as the Strategic Technologies Program (STP), principally directed at high-tech industrial materials, including plastic.

INVESTMENT CANADA: AT YOUR SERVICE

QUESTION:

We are a Canadian controlled private company which has been contracted by a U.S. firm to undertake an R&D project in Canada. We expect the R&D effort will require about 10 person-years and involve \$100,000 in capital. We have heard there is a special refundable tax credit to Canadian companies for research and development undertaken in Canada. Would you please tell us how it works?

ANSWER:

Canadian controlled private corporations (CCPCs)¹ can claim a refundable tax credit at 35% of eligible R&D expenditures under \$2 million, and at 20% for that portion over \$2 million. The credit is first applied against taxes owing; the difference can be refunded to the company in most cases. Therefore, assuming eligible current expenditures of \$100,000 and 10 person-years with salaries of approximately \$300,000, your company could be

eligible for an investment tax credit (ITC) of 35% of \$400,000 which is \$140,000².

To qualify for the tax credit, the research or experimental development undertaken must meet the criteria for eligible scientific R&D. In general, allowable expenditures are those which are directly attributable to the performance of the eligible R&D, such as direct salaries and other operating

costs, as well as the cost of specialized structures and equipment used for R&D. Companies claim annually when submitting their tax returns.

For more information please refer to these Revenue Canada Taxation publications:

- ☐ Scientific Research and Experimental Development: An Information Guide to the Tax Incentive Program.
- ☐ Tax Incentives for Scientific Research and Experimental Development.
- ☐ Interpretation Bulletin No. IT-151R3, Re: Income Tax Act.

If you have a question in mind regarding an investment opportunity or a business proposal, contact :

*Investor Services,
Investment Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Tel: (613) 996-7874
Fax: (613) 996-2515*

¹ Small start up or emerging Canadian owned companies with less than \$200,000 in taxable income in the previous year may receive a refundable investment tax credit (ITC).

² The credit is calculated at 35% of these expenses. However, the program can refund the company up to 100% of the ITC attributable to capital expenditures to a maximum of \$700,000.

ABC CONFERENCE

For the first time in its history, the Association of Biotechnology Companies (ABC) held its annual meeting outside of the United States. The conference, held in Toronto on May 23-25, 1990, hosted industry leaders from Australia, Asia, South America, the

Middle East, Europe, and North America, who discussed issues of common interest and concern, and shared information about critical issues facing the biotechnology industry.

In six years the ABC has established itself as an effective force for promoting globally the commercialization of biotechnology.

Investment Canada took advantage of the forum to organize its Strategic Partnering Event, which was developed with Industry, Science and Technology Canada, External Affairs and International Trade Canada, and the National Research Council.

The Strategic Partnering Event was designed to bring together Canadian and foreign biotechnology firms interested in co-operative activities. A total of 37 Canadian and 16 foreign businesses responded to Investment Canada's invitation, and 90 company-to-company meetings were arranged.



Networking at the ABC conference.

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

Editor-in-Chief – Richard Bégin
English Writer/Editor – Lillian Rukas
French Writer/Editor – Vincent Beaulieu
Production – Bernard Cossais
Publishing Officer – Suzanne Le Blanc

*Investing in Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515*

INVESTISSEMENT CANADA : À VOTRE SERVICE

QUESTION :

Notre société, qui appartient à des intérêts canadiens, a conclu une entente avec une entreprise américaine pour l'exécution au Canada d'un projet de R-D auquel devront être affectés environ 10 années-personnes et quelque 100 000 \$. J'ai entendu dire qu'un crédit d'impôt remboursable était offert aux entreprises canadiennes au regard de la R-D exécutée au Canada. Pourriez-vous m'en dire davantage sur le sujet ?

RÉPONSE :

Les corporations privées dont le contrôle est canadien (CPC¹) peuvent en effet réclamer un crédit d'impôt à l'investissement remboursable. Le taux de ce crédit s'établit à 35 % des dépenses de R-D admissibles jusqu'à concurrence de 2 millions de dollars, et à 20 % du montant des dépenses s'élevant au delà de cette somme. Le crédit est déduit de l'impôt à payer; la différence peut être remboursée à la société dans la plupart des cas. Par conséquent, en supposant que votre société a des dépenses admissibles de 100 000 \$ et qu'elle utilise 10 années-personnes représentant des salaires d'environ 300 000 \$, elle aurait droit à un crédit d'impôt à l'investissement équivalant à 35 % de 400 000 \$, soit 140 000 \$².

Pour être admissible au crédit d'impôt, la recherche ou le développement expérimental doit répondre aux critères relatifs à la R-D scientifique admissible. En général, les dépenses déductibles sont celles directement attribuables à l'exécution de la R-D comme les salaires et autres frais d'exploitation, ainsi que le coût des structures et du matériel spéciaux utilisés dans le cadre des activités de R-D. Les sociétés peuvent réclamer le crédit d'impôt chaque année dans leur déclaration de revenus.

Pour de plus amples renseignements sur ce sujet, veuillez consulter les publications de Revenu Canada, Impôt suivantes :

- Recherche scientifique et développement expérimental : Recueil de

RÉUNION DE L'ABC

Pour la première fois de son histoire, l'Association of Biotechnology Companies (ABC) a tenu, en 1990, sa réunion annuelle à l'extérieur des États-Unis. Créée il y a à peine six ans, l'ABC est déjà reconnue comme étant une force exerçant une certaine influence en ce qui concerne la commercialisation de la biotechnologie à l'échelle mondiale.



Coordination de rencontres à la réunion de l'ABC.

La conférence, qui a eu lieu les 23, 24 et 25 mai derniers à Toronto, réunissait des cadres supérieurs d'entreprises provenant de tous les coins du monde. Ils ont pu discuter entre eux sur des questions d'intérêt commun, et échanger de l'information relativement à d'importants problèmes auxquels l'industrie fait face.

Investissement Canada a profité de cette tribune pour mettre en œuvre son Programme de rencontres pour la création d'alliances stratégiques, élaboré avec la collaboration d'Industrie, Sciences et Tech-nologie Canada, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, ainsi que du Conseil national de la recherche.

Ce programme a été conçu dans le but de favoriser les rencontres individuelles entre les dirigeants d'entreprises de biotechnologie canadiennes et étrangères intéressées à participer à des projets de coopération. Au total, 37 compagnies canadiennes et 16 sociétés étrangères ont accepté l'invitation lancée par l'Agence, et quelque 90 tête-à-tête ont ainsi pu être organisés dans le cadre de cette activité.

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, l'organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Rédacteur en chef - Richard Bégin
 Réviseur anglais - Lillian Rukas
 Réviseur français - Vincent Beaulieu
 Production - Bernard Cossais
 Agente à l'édition - Suzanne Le Blanc

Investir au Canada
 C.P. 2800, succursale D
 Ottawa (Ontario) K1P 6A5
 Tél. : (613) 996-9525
 Télécopieur : (613) 996-2515

1. Les nouvelles entreprises sous contrôle canadien ayant eu un revenu imposable de moins de 200 000 \$ l'année précédente peuvent recevoir un crédit d'impôt à l'investissement remboursable (CIIR).
2. Le crédit est calculé au taux de 35 % de ces dépenses. Cependant, la société peut se faire rembourser jusqu'à 100 % du CIIR attribuable aux dépenses courantes de même que 40 % du CIIR imputable aux dépenses en capital, et ce, jusqu'à concurrence de 700 000 \$.

Si vous avez des questions relatives ment à un projet d'investissement ou de création d'entreprise, veuillez communiquer avec :

Groupe des services aux investisseurs, Investissement Canada, C.P. 2800, Succursale D, Ottawa (Ont.), K1P 6A5.
 Téléphone : (613) 996-7874
 Télécopieur : (613) 996-2515

renseignements sur le programme d'encouragement fiscal;

□ Encouragements fiscaux relatifs à la recherche scientifique et au développement expérimental;

□ Bulletin d'interprétation n° IT-151R3; objet : Loi de l'impôt sur le revenu.

INDUSTRIE DU PLASTIQUE...VERS UN AVENIR PROMETTEUR

Lorsque la première machine à mouler le plastique par injection en Amérique du Nord a commencé sa production de bou-

chons pour tubes dentifrices — cela se passait en 1931, à Toronto —, elle a pavé la voie à une industrie promise à un bel avenir. Quelque 60 ans plus tard, on peut affir-

mer que les attentes n'ont pas été trompées, les usines de transformation canadiennes fabriquant tous les produits en matière plas-

tique inimaginables.

De fait, l'industrie du plastique a connu une croissance sans pareille au cours des

deux dernières décennies de sorte qu'elle était devenue, en 1989, le quatrième plus

important secteur industriel du Canada, après les secteurs des pâtes et papier, des

véhicules à moteur, ainsi que de l'imprimerie et de l'édition. Selon M. Fatis

Shammas, directeur des affaires économiques de la Société des industries du

plastique du Canada, « D'ici l'an 2000, l'industrie des produits en matière plasti-

que sera la plus importante industrie manufacturière du Canada. »

Déjà, en 1987, la valeur du marché canadien du plastique atteignait près de 15

miliards de dollars CAN, ayant enregistré une croissance 2,2 fois plus rapide que le

produit intérieur brut (PIB). Pour ce qui est de la valeur des expéditions de l'indus-

trie du plastique, elle a plus que doublé entre 1980 et 1989 (voir le graphique).

Quant au niveau de l'emploi au sein de l'industrie, il a lui aussi connu une hausse phénoménale : il s'est accru de plus de 70 % depuis 1975, si bien que l'on y compte,

Investissement Canada agit en tant que promoteur et prospecteur de l'investissement. Par exemple, dans le domaine du

plastique, l'Agence soutient activement afin d'accroître la compétitivité du pays.

En cette ère de mondialisation, les industries manufacturières qui veulent

prendre de l'expansion n'ont d'autres choix que de s'orienter vers les marchés mondiaux. Comme toute action en ce

sens passe par l'acquisition de nouvelles technologies, le gouvernement fédéral déploie de multiples efforts à cet égard

afin d'accroître la compétitivité du pays.

SERVICES DESTINÉS À L'INDUSTRIE

En 1990, plus de 100 000 travailleurs disséminés dans environ 3 000 sociétés à la grandeur du pays.

Le dynamisme dont fait preuve l'industrie du plastique semble s'avérer fructueux à plus d'un égard. En effet, un nombre

grandissant de sociétés se sont résolument tournées vers la mondialisation.

On n'a qu'à penser à la société *Husky Injection Molding Systems Ltd.* (Bolton

[Ontario]), la première compagnie canadienne à s'imposer sur le marché mondial du plastique au point d'y exercer

une influence, à l'*ABC Group* (Toronto [Ontario]), fort de ses alliances stratégiques

lui ayant ouvert des portes entre autres au Japon et en Allemagne; au Groupe

Plastique Moderne Inc. (Boucherville [Québec]) poursuivant sa spectaculaire

les sociétés désireuses d'acquiescer des technologies, nationales ou étrangères, par le

biais de coentreprises, de transferts de technologie ou de toute autre forme

d'alliances. En effet, elle offre à cette fin un large éventail de services, allant de

l'exécution d'études d'investissements potentiels jusqu'à l'organisation de missions visant le « mariage » d'entreprises,

sociétés pouvant déboucher sur des rencontres individuelles entre cadres supérieurs

d'entreprises canadiennes et étrangères.

D'autre part, le gouvernement a créé plusieurs programmes à l'adresse des industries manufacturières afin de leur faciliter la tâche dans la mise au point et/ou

industriels de pointe, dont le plastique.

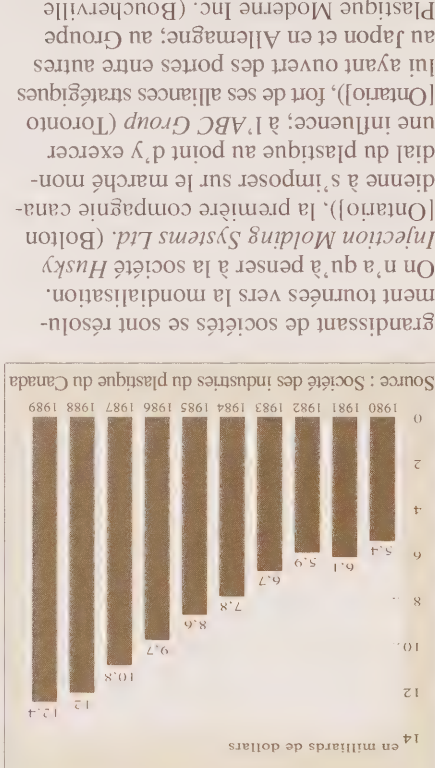
Programme d'aide à la recherche industrielle et ses différentes composantes

(p. ex., le Programme d'apports technologiques), de même que les nombreux programmes paraffinés par Industrie, Sciences et Technologie Canada comme

le Programme des technologies stratégiques qui vise surtout les matériaux

industriels de pointe, dont le plastique.

Source : Société des industries du plastique du Canada



Valeur des expéditions de l'industrie du plastique (1980-1989)

en milliards de dollars

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

Source : Société des industries du plastique du Canada

expansion en Europe par l'intermédiaire de sa filiale *Frig-O-Seal*; ou encore à la société *Royal Plastics Ltd.* (Toronto [Ontario]), qui s'est complètement métamorphosée en 20 ans, passant d'une petite usine fabriquant des châssis de fenêtres en vinyle à un groupe comptant 75 sociétés, employant 3 000 personnes et réalisant des ventes estimatives de l'ordre de 800 millions de dollars par année. Bien que ce ne soient là que quelques exemples, ces réalisations témoignent néanmoins de l'enthousiasme qui se manifeste au sein de ce secteur depuis quelques années.

Le plastique est appelé à remplacer les matériaux traditionnels tels que le verre, le métal, le bois et le papier. Son émergence

comme produit courant incite nos chercheurs à innover continuellement au niveau

des applications. C'est ainsi que le professeur Ray Woodhams, de l'université de

Toronto, a mis au point un procédé consistant à exposer le plastique à des températures

et des pressions élevées de façon à le comprimer fortement, méthode qui lui a

permis de produire un matériau plus solide et plus résistant que l'acier, l'aluminium ou

la fibre de verre. « Il s'agit là du progrès le plus important qui ait été enregistré dans

l'industrie du plastique au cours des 50 dernières années », affirme le professeur.

Et compte tenu de la relative aisance avec laquelle le plastique est moulé, soudé

et peint, les formes et applications qui peuvent en résulter sont pratiquement

illimitées : des valises aux pare-chocs, en passant par les gilets pare-balles ;

la, notions le Programme de mise en valeur de la technologie (en vertu duquel l'Institut

canadien du plastique a reçu 1,9 million de dollars pour la mise en œuvre d'un programme quinquennal de soutien visant à

stimuler l'évolution technologique au sein des sociétés nationales de ce secteur), le

Programme d'aide à la recherche industrielle et ses différentes composantes

(p. ex., le Programme d'apports technologiques), de même que les nombreux programmes paraffinés par Industrie, Sciences et Technologie Canada comme

le Programme des technologies stratégiques qui vise surtout les matériaux

industriels de pointe, dont le plastique.

LE BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS

La R-D (recherche et développement) est devenue un élément clé de l'économie mondiale. Elle comprend deux grandes activités : la conception et la mise au point de produits, ainsi que l'adoption de nouvelles techniques de production au sein des industries traditionnelles et nouvelles. Ces deux aspects sont essentiels à la croissance des économies. Non seulement introduisent-ils

de nouveaux produits et services sur le marché, mais ils permettent aussi d'accroître la productivité industrielle dans tous les secteurs et, ce, faisant, la compétitivité.

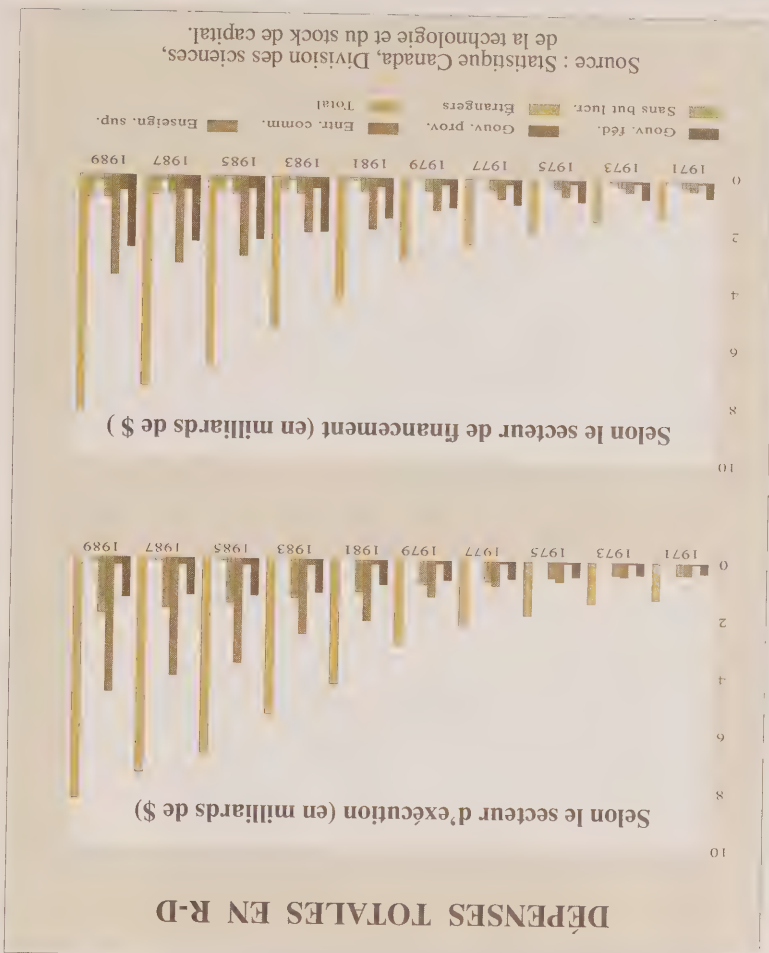
Dans sa publication intitulée *Indicateurs des sciences et de la technologie 1989* (octobre 1989), Statistique Canada compare la performance du Canada en matière de R-D avec celle des autres pays de l'OCDE. En 1987, la part que la R-D occupait dans le produit intérieur brut (PIB) au Canada était de 1,35 %, ce qui est peu en comparaison des taux observés dans les pays plus industrialisés de l'OCDE, à savoir les États-Unis (2,7 %), la Suède et l'Allemagne (2,8 %) ainsi que le Japon (2,9 %). Le fait que les dépenses au chapitre de la R-D liées à la défense soient proportionnellement moins élevées au Canada qu'aux États-Unis explique peut-être en partie la différence entre les taux canadien et américain. Cependant, cela n'explique pas l'écart qui existe entre les taux canadien et japonais.

Il ne faut toutefois pas en déduire que les dépenses en R-D du Canada n'augmentent pas. De fait, au cours de la période 1978-1987, ces dépenses sont passées de 2,6 milliards à 7,4 milliards de dollars. Et elles devaient atteindre un sommet de 8,3 milliards de dollars en 1989. De ce montant, 2,5 milliards de dollars étaient des dépenses engagées par l'administration fédérale, ce qui représente deux fois plus que 10 ans plus tôt.

D'autre part, le montant estimatif des dépenses consacrées en 1989 à la R-D exécutée par les entreprises s'élevait à 4,6 milliards de dollars. De ce total, 72 % a été fourni par les entreprises canadiennes, 12 % par les administrations publiques (11 % par le gouvernement fédéral et 1 % par les provinces) et 16 %, par des intérêts étrangers.

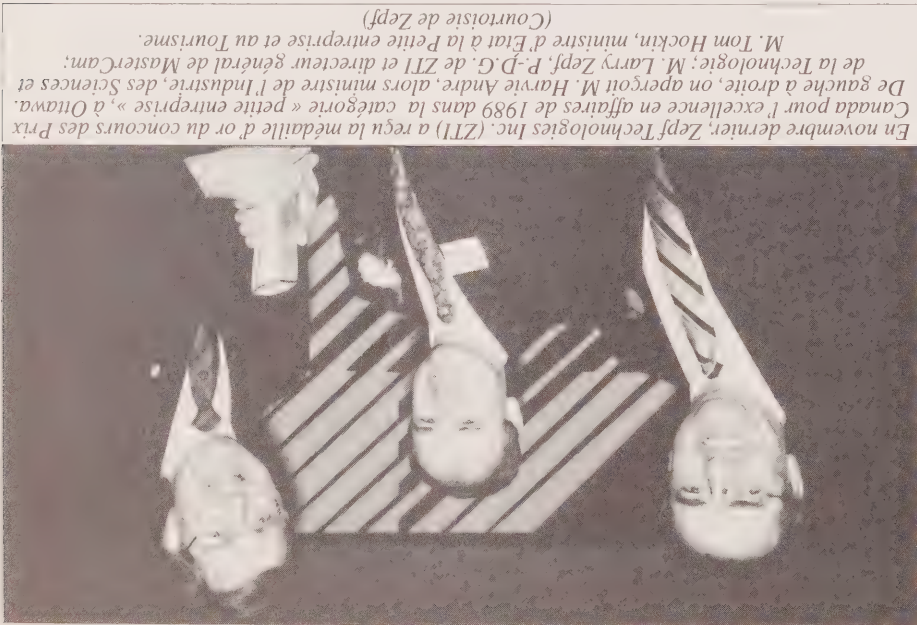
Par ailleurs, les dépenses dans ce domaine sont effectuées en majeure partie dans le centre du pays. En effet, alors que 54 % des dépenses totales en R-D étaient engagées en Ontario et que 23 % l'étaient au Québec, la proportion ne s'élevait qu'à 18 % dans l'Ouest. La prédominance de l'Ontario découle de la concentration des entreprises scientifiques dans cette province et de l'envergure de son industrie manufacturière. Étant donné l'importance cruciale du développement scientifique et technologique que pour la compétitivité économique du Canada, il est intéressant de jeter un coup d'œil sur les ressources humaines consacrées à la R-D. De 1978 à 1987, le nombre total de personnes affectées à la R-D s'est accru de 46 %, passant de 71 680 à 104 620. Près de la moitié d'entre elles étaient à l'emploi d'entreprises, tandis que 34 % travaillaient pour des établissements d'enseignement supérieur, et 14 %, pour le gouvernement fédéral. Par ailleurs, 55 % des gens affectés à la R-D étaient des scientifiques, et 20 %, des ingénieurs et d'ingénieurs de R-D. Le nombre de scientifiques et d'ingénieurs est celui qui a connu le taux de croissance le plus élevé au cours de la période à l'étude, soit 61 %, comparativement à un taux de 41 % en ce qui concerne les techniciens et de 16 % pour ce qui est des employés de soutien. En outre, plus de 80 % de l'ensemble des scientifiques, des ingénieurs et des employés de soutien œuvraient dans les domaines des sciences naturelles et du génie.

Au sein du secteur privé, les fabricants de matériel de télécommunications sont ceux qui ont effectué le plus d'activités de R-D. L'industrie de l'aéronautique et des pièces d'avion venait au deuxième rang à ce chapitre, suivie de celle des services de génie et des services scientifiques. Ces trois groupes représentaient près de 37 % des dépenses totales en R-D du secteur privé. Bien que les dépenses consacrées à la R-D exécutée par les entreprises connaissent une hausse, les activités de R-D sont, dans l'ensemble, faites par un très



TÉMOIGNAGE : « NOUS AVONS INVESTI AU CANADA »

MASTERCAM TECHNOLOGY INC.



En novembre dernier, Zepf Technologies Inc. (ZTI) a reçu la médaille d'or du concours des Prix Canada pour l'excellence en affaires de 1989 dans la catégorie « petite entreprise », à Ottawa. De gauche à droite, on aperçoit M. Harvey Andre, alors ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie; M. Larry Zepf, P.-D.G. de ZTI et directeur général de MasterCam; M. Tom Hockin, ministre d'État à la Petite entreprise et au Tourisme. (Courtoisie de Zepf)

Coentreprise

MasterCam est une coentreprise créée en juin 1989 par Zepf Technologies Inc. of Canada et Eurostat Inc., la filiale canadienne de Satec Gmb de l'Allemagne de l'Ouest.

Activités de MasterCam

Conception et fabrication de caméras et d'autres pièces tridimensionnelles usinées complexes au moyen de logiciels ultraperfectionnés.

Produits

Tous les genres de caméras et de pièces à mouvement spécial telles que les caméras à rainure, les caméras périphériques, les caméras radiales, etc., avec ou sans mouvement oscillant.

Taille

MasterCam partage une usine de 30 000 pieds carrés avec Zepf. La société compte cinq employés, et son chiffre d'affaires annuel devrait atteindre quelque 300 000 \$.

Marchés

Les fabricants de systèmes et les constructeurs de machines, de même que les industries de l'automobile, de l'imprimerie, de l'emballage et de l'alimentation.

L'avenir

Fournir des modèles de caméras spéciaux à ses clients et vendre des logiciels pour la conception et la post-transformation de caméras.

« Lorsque j'ai décidé d'établir une usine à l'extérieur de l'Europe, j'ai choisi le Canada sans hésiter, en raison de sa stabilité, de sa proximité du marché américain et de sa culture semblable à celle de l'Europe. »

- Ulrich Saborowski, directeur de MasterCam

Elant donné la taille restreinte du marché canadien, la société Zepf Technologies Inc. (ZTI) s'est implantée sur le marché européen en formant une coentreprise avec la compagnie allemande Eurostat Inc. pour la fabrication de caméras et de machines spécialisées. Pour sa part, cette dernière société a pu s'établir sur le marché nord-américain avec l'aide d'un partenaire canadien qui lui préparait le chemin pour l'obtention de prêts bancaires, l'acquisition des permis gouvernementaux nécessaires et la recherche de fournisseurs.

Grâce au savoir-faire de ZTI en matière d'emballage et à celui d'Eurostat dans le domaine de l'automobile, la société MasterCam est vite devenue un chef de file mondial pour ce qui est de la conception et de la fabrication de caméras.

La coentreprise a permis à ZTI de mettre au point de nouveaux produits à l'aide de technologies de pointe qui n'étaient auparavant pas disponibles au Canada. Des machines à commande numérique sont ainsi utilisées pour concevoir et fabriquer des caméras. Ces logiciels, mis au point en Allemagne de l'Ouest,

La direction de ZTI est consciente de l'importance de l'innovation et consacre de nos jours entre 14 % et 19 % de son chiffre d'affaires annuel à la R-D. La qualité de la gestion a également joué un rôle important dans la croissance de ZTI. Aujourd'hui, la société consacre de 20 000 \$ à 30 000 \$ par année aux programmes de formation des employés, l'adoption de la nouvelle technologie et de la croissance de ZTI. Enfin, mentionnons que de 1984 à 1988, ZTI a doublé son chiffre d'affaires, qui est passé de 1,8 million à 3,8 millions de dollars.

Nous vous présentons des extraits d'un discours prononcé par M. Alan Nymark, vice-président exécutif d'Investissement Canada, à l'occasion d'une conférence organisée par l'Institut de recherches politiques qui a eu lieu à Mont-Gabriel en mars 1990.

De nos jours, on ne peut parler d'économie internationale sans tenir compte de la mondialisation. Les stratégies du Canada en matière de commerce extérieur et d'investissement doivent être élaborées en considérant pleinement la portée et la nature du phénomène.

Définie comme l'« intégration des marchés à l'échelle internationale », la mondialisation exerce de nouvelles pressions sur la politique du Canada en matière d'investissement. Aujourd'hui, les sociétés planifient et fonctionnent à l'échelle mondiale. Elles fabriquent des produits, assurent des services, font de la recherche, mobilisent des fonds et achètent des fournitures partout où ces activités peuvent être le mieux exercées, quel que soit le pays. Plus que jamais, les investissements directs et les placements de portefeuille enjambe les frontières, tant en direction qu'en provenance du Canada.

Parmi les facteurs de mondialisation, il convient de mentionner : la croissance du commerce international et l'augmentation des investissements directs étrangers; l'ouverture grandissante des principales économies; la rationalisation industrielle à l'échelle mondiale; la constitution de réseaux internationaux et d'autres formes d'alliances stratégiques; l'importance croissante des marchés de l'Europe et de l'Asie.

Les fusions et les acquisitions sont un signe évident de la mondialisation. Parmi les pays les plus importants de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Canada, les États-Unis et le Royaume-Uni sont ceux qui ont enregistré la plus grande activité à ce chapitre. Les acquisitions étrangères représentent près de la moitié des 30 milliards de dollars qu'ont coûté les fusions et les acquisitions réalisées au Canada cette année. Toutefois, il est bon de noter qu'un grand nombre de ces fusions et acquisitions étaient des prises de contrôle d'entreprises établies au

Canada, mais que possédaient des intérêts étrangers. La mondialisation ne se manifeste pas uniquement dans le cadre des fusions et des acquisitions. En effet, la constitution de réseaux internationaux au sein des entreprises est un autre élément important de ce phénomène. Au cours de la prochaine décennie, l'avantage concurrentiel d'une entreprise reposera de plus en plus sur les arrangements qu'elle aura pris avec d'autres sociétés.

Quelles sont les leçons à tirer ?

Les investissements internationaux sont presque aussi importants que le commerce extérieur en tant que mécanisme principal des transactions commerciales à l'échelle mondiale. Face aux marchés mondiaux, les entreprises canadiennes, suivant la pression exercée par la concurrence, se sentent davantage incitées à nouer des liens à l'échelle internationale. La mondialisation remet de plus en plus en question la distinction que l'on fait entre les entreprises « nationales » et celles dites « étrangères ». Pour les Canadiens et leurs gouvernements, la propriété et le contrôle sont moins importants que le rendement et la valeur ajoutée.

2. Le Canada ne peut que faire face aux défis mondiaux que constitue la nécessité d'une restructuration industrielle dans un large éventail de secteurs de dépenses, par exemple : la R-D industrielle et le développement technologique; l'enseignement et la formation; la politique sur la concurrence; le coût du capital; les services de transports et de communications; les politiques industrielles et de développement régional; les barrières commerciales interprovinciales.

3. La politique sur l'investissement a un rôle central à jouer dans le cadre de cette restructuration. Le but que nous devons poursuivre est d'attirer au Canada les investissements à valeur ajoutée afin d'y augmenter le flux de capital et de technologies, d'y accroître la productivité et d'y créer des emplois, en plus d'augmenter notre compétitivité. En outre, si nous voulons bâtir notre infrastructure de ressources humaines et financières,

nous devons mettre l'accent sur les investissements complètement nouveaux et sur les alliances stratégiques. Les investissements directs du Canada à l'étranger font partie intégrante du secteur de l'investissement. Celui-ci fonctionne à double sens, et les entreprises canadiennes doivent être dans une très bonne situation afin de concurrencer les entreprises étrangères tant au Canada qu'à l'étranger.

5. Une autre leçon à tirer de la mondialisation a trait aux nouvelles dimensions géographiques du commerce extérieur et de l'investissement. En effet, une participation beaucoup plus équilibrée au domaine de l'investissement se manifeste au sein des pays industrialisés. Sur les marchés mondiaux, nous avons vu le déclin relatif des États-Unis, l'émergence des pays de la ceinture du Pacifique et ceux de l'Europe de l'Ouest, ainsi que la libéralisation de l'Europe de l'Est et les tentatives de redressement du Mexique. C'est pourquoi les stratégies d'investissement doivent favoriser l'intensification de ces échanges internationaux, en tenant compte des différents intérêts du Canada dans chaque région.

6. Les gouvernements fédéral et provinciaux n'ont d'autres choix que de se tourner vers l'extérieur. Dans un monde interdépendant s'orientant vers la mondialisation, les programmes et les politiques des gouvernements ne peuvent plus être élaborés dans l'isolement. Dans ce contexte, être « ouvert sur le monde » signifie que les politiques nationales et internationales sur le commerce extérieur et les investissements seront moins précises. C'est pourquoi les gouvernements fédéral et provinciaux doivent travailler conjointement et échanger leurs vues respectives sur la mondialisation et l'investissement ainsi que sur les relations complexes entre les deux. En particulier, il faut s'efforcer d'éliminer les barrières commerciales interprovinciales et les pratiques concurrentielles des gouvernements provinciaux en matière de subventions. Nous devons établir des règles efficaces qui permettront de créer un marché commun canadien.

LA HAUTE TECHNOLOGIE AU CANADA (suite de la page 2)

Alliances stratégiques

Les défis

- La mondialisation — ou l'intégration des marchés mondiaux — exerce des pressions sur les entreprises de haute technologie. Il semble que celles-ci aient recours dans une très large mesure à des alliances stratégiques. En voici les principales raisons :
- augmentation rapide du coût de la R-D;
- rythme du changement technologique;
- « ensemble critique » et concentration des entreprises de haute technologie;
- restructuration industrielle à l'échelle mondiale qui a favorisé au cours des dernières années des économies d'échelle verticales plutôt qu'horizontales ou de conglomerat;
- exigences de la commercialisation à l'échelle mondiale.

Une importante question connexe, soulevée initialement dans le cadre d'études du CSC, a trait à la capacité des sociétés émergentes (c.-à-d. les petites et moyennes entreprises ayant rencontré des obstacles limitant leur croissance) à prendre de l'expansion, tout en demeurant sous contrôle canadien³. En l'absence de partenaires canadiens, ces entreprises font souvent appel à de grandes sociétés étrangères pour assurer leur expansion.

En présence de la mondialisation, il se peut très bien qu'au cours des années 90 les entreprises de haute technologie établies au Canada soient de plus en plus sous contrôle étranger, alors que les investisseurs canadiens joueront un rôle important à l'étranger. Toutefois, d'autres pays dont la taille est semblable ou même inférieure à la nôtre (p. ex. la Suède) ont des entreprises qui réussissent à faire la transition sans pour autant être contrôlées par des intérêts étrangers. Les alliances stratégiques pourraient être la solution aux problèmes éprouvés par les sociétés émergentes.

De plus en plus, la rationalisation à l'échelle internationale de la R-D et des entreprises de haute technologie impose des alliances qui ont peu de choses à voir avec la nationalité. Il faut étudier davantage les interrelations des réalisations canadiennes au chapitre de la haute technologie et du degré du contrôle étranger. L'expérience en ce qui concerne ce dernier point est beaucoup plus positive que certains critiques voudraient nous le faire croire.

En cette ère de mondialisation, le rôle du gouvernement à l'égard des secteurs stratégiques de haute technologie consiste à susciter le débat. L'Institut canadien des recherches avancées a mis sur pied un programme de recherche afin de voir comment les sciences et la technologie influent sur le rendement économique d'un pays. Le programme aborde le problème de l'incapacité des sciences économiques conventionnelles d'expliquer le succès de pays comme le Japon, la Suède ou la Finlande face à la mondialisation et au changement technologique rapide.

De même, Investissement Canada effectuera présentement une vaste étude des relations entre l'investissement étranger, la technologie et la croissance économique. Les conclusions de ses travaux seront présentées à l'occasion d'une conférence que l'Agence tiendra l'automne prochain; elles feront aussi l'objet d'un rapport qui sera publié au début de 1991.

1. CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA. *Les enjeux du progrès : innovations, commerce et croissance*, Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, 1983.
2. STATISTIQUE CANADA. *Enquête sur les technologies manufacturières - Les technologies dominantes*, Statistique Canada — n° 88-001, Ottawa, vol. 13, n°s 9 et 10, octobre 1989.
3. GUY STEED. *Les entreprises émergentes : pour jouer gagnant*, Conseil des sciences du Canada, Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, 1982.

Dans un rapport intitulé *Canada : A Partner Challenging the World*, rendu public ce printemps, le chef de la mission d'investissement japonaise qui a visité le Canada en octobre dernier, M. Shinroku Morohashi, se dit d'avis qu'il « est temps que le Japon resserre et diversifie ses liens avec le Canada ». M. Morohashi est président par intérim du Comité économique Japon-Canada de Keidanren et président de la société Mistubishi.

La mission visait surtout à évaluer les différents aspects du climat des investissements au Canada, notamment la politique industrielle, la politique sur les investissements étrangers et les effets de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ). Il s'agissait également de clarifier les problèmes que rencontrent les sociétés japonaises au Canada dans le but de trouver des moyens d'encourager les investissements et l'échange de technologies.

Selon les membres de la mission, le climat d'investissement au Canada est excellent, en raison de facteurs comme la stabilité politique, l'abondance des matières premières, le coût peu élevé de l'énergie, la qualité supérieure de la main-d'œuvre et du système d'éducation, le haut niveau de vie et la diversité culturelle. Ils considèrent l'ALÉ comme un atout, quoiqu'ils attendent la mise en application complète de celui-ci avant de porter un jugement définitif. D'autre part, les délégués japonais ont constaté qu'il existe très peu d'obstacles à l'investissement au Canada comparativement aux États-Unis, autre trait qui fait de notre pays un endroit attrayant pour les investisseurs du Japon.

« À notre avis, il est clair que le Canada accueille les investisseurs étrangers à bras ouverts, a affirmé M. Morohashi. Il nous est donc permis de croire qu'à long terme les investissements japonais au Canada augmentent. »

MISSION DU JAPON

LA HAUTE TECHNOLOGIE AU CANADA

Dans le monde d'aujourd'hui, la force économique d'un pays gravite autour des moyens dont il dispose dans le domaine de la haute technologie. Alors que la concurrence internationale s'intensifie, nous jetons un regard sur la position qu'occupe l'industrie de la haute technologie canadienne dans le monde. Est-elle capable de prendre sa propre destinée en main? Consacrons-nous suffisamment d'argent à la recherche et au développement pour pouvoir faire concurrence aux autres pays? Voilà autant de questions qu'étudie notre article de fond intitulé La haute technologie au Canada, en plus de donner un précieux aperçu de la complexité entourant le débat.

DANS CE NUMÉRO

Mission du Japon p. 3

La mondialisation : p. 4

Les leçons à en tirer p. 4

Témoignage : p. 5

MasterCam Technology Inc. p. 5

Le baromètre des investissements p. 6

Industrie du plastique... p. 7

Vers un avenir prometteur p. 7

À votre service p. 8

Réunion de l'ABC p. 8

CANADA 1,35

JAPON 2,86

SUÈDE 2,82

ALLEMAGNE 2,81

ÉTATS-UNIS 2,69

FRANCE 2,27

ITALIE 1,27

(en pourcentage du produit intérieur brut — Source: Statistique Canada.)

Dépenses au chapitre de la R-D, 1987-1988



Peu d'économistes nieraient le fait que l'accroissement de la R-D (recherche et développement) industrielle et une présence canadienne plus marquée au sein des industries de haute technologie profitent au pays. Investissement Canada a préparé un document portant sur l'état actuel des entreprises de haute technologie de notre pays, économiques se rapportant à la R-D. Ils y étudient également, dans la perspective de la mondialisation, les facteurs sous-jacents qui semblent freiner la contribution du Canada à ce secteur d'importance primordiale.

L'apport du Canada au domaine de la haute technologie est assez faible. La plupart de nos concurrents importants exportent une plus grande quantité de produits de haute technologie que nous le faisons. Selon le Conseil économique du Canada (CEC), les produits de haute technologie ne constituent que 15 % de l'ensemble (p. 2).

INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 4, No. 2 – Fall 1990

EUROPE 1992



At the stroke of midnight, December 31, 1992, the Single European Act (SEA) will come into force. The SEA aims to sweep away the remaining obstacles to the free movement of goods, workers, services and capital within the Economic Community, creating a unified common market of 325 million consumers.

European competition may become even tougher, but Canadian firms with solid business linkages in the Community will benefit in the same ways as European firms from the uniform set of business standards and procedures.

In this issue we examine the European strategies of two Canadian companies, Resource Integration Systems and Lavalin, the problems encountered and the advice they have for other Canadian firms contemplating expansion into Europe. And from the other side of the Atlantic, Dowty Group explains the benefits of investing British pounds in Canada.

EUROPEAN COMMUNITY LAWS: IMPACT ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT*

European Community (EC) regulations have been developed to establish consistency across the Community, and to ensure that benefits of the single European market accrue in the first instance to member states.

While no EC laws have been formulated with the specific intent to either positively or negatively affect foreign direct investment (FDI), certain regulations can influence FDI as a result of their very nature and the areas of activity treated. The areas concerned are rules of origin, competition policy, company law and state aids. (p. 2) ▼

*Information for this article was drawn from various sources, including:

Business International, "Implications of a Unified European Market: Part I, Effects on Europe", a study commissioned by External Affairs and International Trade Canada, (Feb. 1989);

Brunsdale, A. and Cass, R., *The Effects of Greater Economic Integration Within the European Community on the United States*, U.S. International Trade Commission, (July 1989);

Gunter, P., *Toward a United Europe: 1992 and Beyond*, SRI International, Business International Program, Report No. 787, (1990).

INSIDE THIS ISSUE

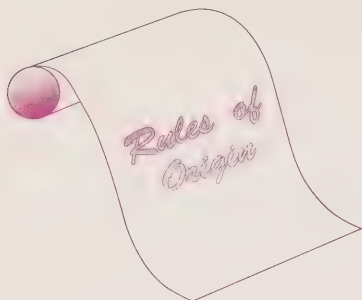
Investment Barometer	p. 4
Testimonial: Dowty Group PLC	p. 5
Resource Integration Systems	p. 6
Promoting LBOE in Europe	p. 6
The Lavalin Group	p. 7
At Your Service	p. 8



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

EUROPEAN COMMUNITY LAWS ▲ (cont'd from p. 1)



Rules of origin establish the economic nationality of a product. Within the EC, a product's origin is important in determining its right to move freely without customs duties or other import restrictions which are applied to goods originating outside the Community. Various methods are used to determine origin. Two important methods variously define origin on the basis of local content or on what is called the "last substantial process" method.

Since 1968, the Commission has adhered to the notion of "last substantial process" in determining origin. This method, adopted at the international level by the Kyoto Convention of 1973, establishes that where two or more countries are involved in the manufacture of a product, origin is attributed to the country where the last substantial operation was carried out.

In February 1989, however, in a case involving the semiconductor industry, the EC Commission appeared to shift its basis of determining origin to the "most substantial process". There is fear that should this ruling be more widely applied in the future, it could have substantial implications for production and, as a result, for investment of foreign firms located in the EC.

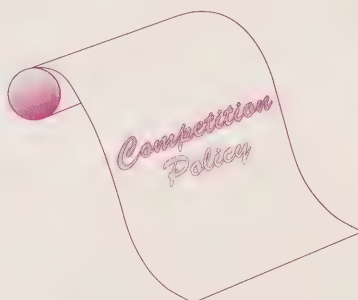
The Commission has rejected the notion that it had deviated from the last substantial process rule. It explains that in the three-stage manufacture of integrated circuits, only one stage (not the last) is important enough to qualify as

"substantial" and therefore be designated the last substantial process.

As a result of this debate, the Non-Tariff Measures Negotiating Group of the GATT is considering a proposal that standards be adopted governing the regulation and application of rules of origin by members. Currently, countries are free to select their own rules of origin and consequently a variety of rules apply internationally; in some cases, countries apply different rules of origin in different circumstances.

Rules of origin and the related issue of minimum local content requirements are areas of great sensitivity where EC member states and various industrial sectors (particularly the automotive and consumer electronics sectors) periodically exert substantial protectionist pressure. Their concerns have tended to focus particularly on competition from Japanese goods and Japanese direct investment.

These concerns prompted the French government in 1989 to deny the "European" label, and thus duty-free entry, to Nissan Bluebird cars of U.K. manufacture, and to include them instead in France's quota for Japanese cars. This action was taken on the grounds that the cars did not contain sufficient local content. France agreed to allow the Nissans entry under the European label but only after Nissan undertook to increase local content levels.



Under a new regulation, effective September 1990, the EC Commission

will now have prior authority over any proposed concentration of companies which would create an undertaking of "European dimension". This regulation would involve any takeover, merger or joint venture where: (a) combined worldwide revenues of the companies amount to ECU¹ 5 billion (C\$7.4 billion) or more; (b) combined EC revenues of two of the companies involved amount to ECU 250 million (C\$370 million) or more; or (c) two-thirds of the companies' EC revenues come from more than one of the member states. When threshold levels are met, the Commission will have exclusive jurisdiction over the proposed concentration and its decision will be binding on member states.

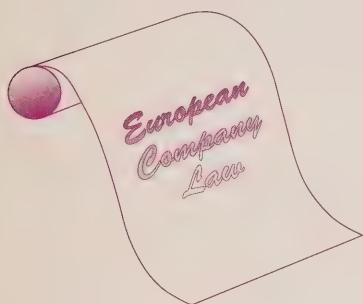
As a number of member states presently have laws governing business concentrations, the new EC regulation permits them to call upon the Commission to apply the regulation on their behalf below the stated "European dimension" thresholds. It is expected that several member states may exercise this right where concentrations involving worldwide revenues of between ECU 2 to 5 billion are in prospect, even if there is no downward adjustment of the worldwide combined revenues test.

Legal experts believe the regulation may impact upon companies outside the EC wishing to do business in the Community. For instance, a large merger within the U.S., or a takeover by a Canadian company of a Swedish company, may be reviewed by the Commission if the regulatory definitions are met. Accordingly, non-EC firms increasingly will have to consider Community competition regulations in making other business decisions. (p. 3) ▼

¹ See page 8 for a description of the ECU.

EUROPEAN COMMUNITY LAWS ▲ (cont'd from p. 2)

There have already been instances where Community law has been applied against firms non-resident in the EC. In 1988, an EC Court of Justice ruling in the Wood Pulp Case upheld the right of the EC Commission to impose heavy penalties for price fixing on firms from Canada, the U.S., Sweden and Finland even though all these companies were based outside the Community with no registered business presence within the Community. The Court held to be pertinent the fact that these companies were competing for business in the Community and that their price fixing had a detrimental effect on business competition within the Community.



The EC's aim in this area is to create specifically European legal structures which would free EC firms from the constraints of 12 distinct legal systems. Community action has proceeded on two fronts: the creation of a contractual instrument called a European Economic Interest Grouping, and the framing of a European Company Statute. These two initiatives promise to provide EC companies with more efficient methods of expanding their operations throughout the Community.

1 European Economic Interest Grouping (EEIG)

This regulation creates an original instrument within which companies in different member states can jointly pursue certain specific activities – such as research, purchasing, promotion, distribution, etc. – while continuing to retain their national legal incorporation and economic independence.

An EEIG is established by contract rather than by incorporation, and may be formed by companies incorporated under the laws of a member state and having registered headquarters in the EC. Therefore, EC-incorporated subsidiaries of third-country companies may participate in an EEIG, but a non-resident parent firm may not. Once registered in one member state, an EEIG may operate throughout the Community without additional registration procedures. Profits or losses are transferred to its founding companies for taxation purposes.

2 The "European Company" Statute

This statute proposes to constitute a new form of company. When adopted, it will allow EC companies to opt for incorporation under EC statute rather than under member state law. Currently, expansion-minded companies must incorporate full subsidiaries in each of the 12 member states and must comply with 12 different sets of taxation, reporting and labour rules.

A "European Company" would operate from a single headquarters in any member state and could establish simple service or production units in any other member state. Furthermore, while the European Company would be subject to the tax legislation of the member state in which it had its headquarters, losses incurred by a subsidiary unit in another member state could be offset against profits prior to calculating the European Company's tax base.

A European Company could be established through a merger, through the creation of a holding company, or through the establishment of a joint subsidiary. A company already incorporated under member state law may not shed its national incorporation and become a European Company. It may, however, set up a European Company

by merging at least two subsidiaries in different member states.



State aids refer to investment inducements which member states use to attract new investment. (This category excludes aid to the agricultural sector which is administered under the Common Agricultural Policy.) During 1981-1986, the average member state expenditure for such purposes was equivalent to 3% of GDP. Denmark, the Netherlands and the U.K. spent less than 2% of GDP for state aid. Greece, Germany and France spent the equivalent of between 2.5% to 2.7%. Italy and Luxemburg were the highest spenders, at 5.6% and 6.0% of GDP.

The Commission has indicated that state aids must be strictly contained so that they do not produce competitive distortions which would offset the very benefits sought in creating the unified internal market. Here, however, the Commission faces resistance from member states, who value the aids as important means of realizing industrial and regional policy.

Nevertheless, the Commission has underscored its determination to enforce order in this matter. In 1990, the European Commission, in two separate actions, ordered British Aerospace PLC and Renault to pay back C\$90.5 million and C\$1.26 billion, respectively, for unjustified state aid subsidies advanced by the British and French governments.

– Rosemary MacDonald,
Investment Canada

INVESTMENT BAROMETER

The world's largest trading region, the European Community, will combine the economies of its twelve member states into one market on December 31, 1992. The EC has already eliminated all internal tariffs and adopted one common system of external tariffs. Efforts are well under way to eliminate non-tariff barriers, streamline decision-making procedures, and harmonize regulatory standards.

In the voluminous amount of literature that has been written about the implications of 1992, certain themes stand out.

1 The emerging single market will not automatically dissolve all of Europe's national differences into a single homogenized market. There will continue to be variations of taste in the twelve countries, with buying patterns not conforming to any set pattern.

2 The new Europe will force drastic changes in corporate operations and, in many cases, cause the wholesale restructuring of companies and

industries through consolidations, mergers, acquisitions and joint ventures. This process is already well under way, but will likely become more intense as 1992 approaches.

3 The European market will be extremely competitive after 1992. This is not only because European companies will be more competitive, but also because of the decrease in regulations in the market.

4 Companies from non-EC countries that are solidly established within the European Community will be well positioned to compete in Europe. They could possibly do even better than European companies that have, in some cases, led fairly sheltered lives because of heavily protected national markets.

5 Two-fifths of the 279 legislative measures needed to eliminate European non-tariff barriers have been implemented. The measures adopted suggest that companies from non-EC

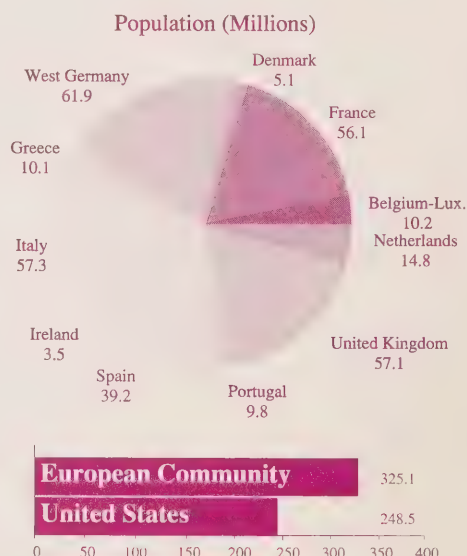
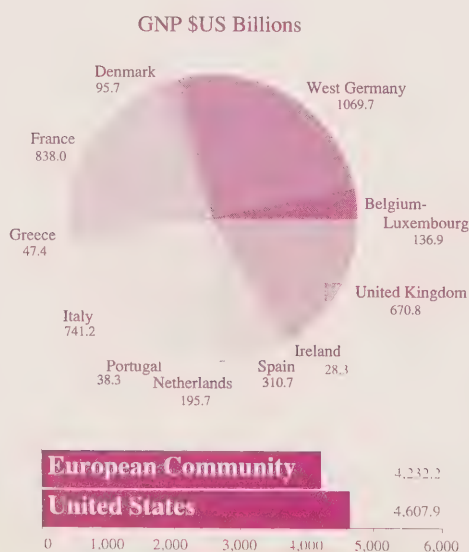
countries will be given fair and full opportunity to compete in Europe.

6 The challenge of 1992 will be global as well as continental. By creating an integrated market, the EC is constructing a framework within which European companies can take advantage of industrial efficiencies, economies of scale, and expanded research and development opportunities in order to compete in any market of the world.

7 There will be bumps on the road to 1992. The increased competitiveness and employment gains that are promised after 1992 will not come about without the rationalization of European industry. This rationalization will entail the closing of inefficient operations and the relocation of sectors of the European work force.

— Geoff Nimmo, *Investment Canada*

ECONOMIC OVERVIEW OF THE EUROPEAN COMMUNITY (1989)



TESTIMONIAL: "WE INVESTED IN CANADA"

DOWTY GROUP PLC

The Venture

June 28, 1990 was the official project launch of Dowty's \$90 million landing gear facility near Montreal, Quebec, scheduled to open in spring 1991.

Products

Landing systems for large aircraft, including Airbus Industrie A330 and A340 airliners.

Size

The new plant will occupy 180,000 square feet, and is expected to employ 350 people.

Markets

Dowty Canada is a supplier to British Aerospace, Boeing, Canadair, McDonnell Douglas, Lockheed, Kaman, Bell, Gulfstream, Indal, Oerlikon, Supply and Services Canada, and the U.S. Air Force.

Future

Dowty Aerospace aims to grow into a leading supplier in the manufacture and support of landing gear, propellers, actuation systems and hydraulics.



Artist's impression of Dowty Aerospace's new facility near Montreal, Quebec. Inset: Tony Thatcher, Chief Executive, Dowty Group PLC (Courtesy of Dowty)

Dowty has come a long way from the small firm founded in a loft by a young Cheltenham engineer in 1931. With annual sales of approximately US\$1.2 billion – of which 65% is civil based and 35% defence – Dowty employs almost 15,000 people around the world. Dowty Group now has over 50 operating units, in four divisions, based in 13 countries. Fifty-eight per cent of Dowty revenue comes from sales overseas.

Dowty's group of advanced technology companies creates innovative systems and products in electronics, mechanical and polymer engineering. Customers are in the aerospace, maritime, defence, professional electronics, information technology and automotive industries.

"The competition in aerospace equipment is relentless," says Jim Lightfoot, Managing Director of Dowty Aerospace. "It is essential that we refocus our businesses to ensure we develop winning strategies," he adds.

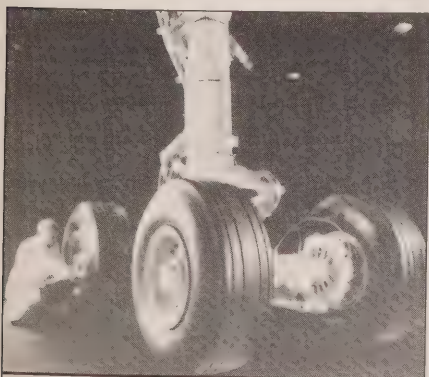
The new Montreal plant provides Dowty with the opportunity to increase its commitment to British Aerospace on the European Airbus programs, and to develop the company's global aerospace facilities. The new plant will allow Dowty for the first time to offer a complete range of landing gear from small

through to the very largest sizes in North America.

Canada was chosen for the site because of its good infrastructure for the aerospace industry, the logistics of source and supply to the European and U.S. markets, and the need to protect dollar income by manufacture in a closely related currency.

Dowty provides solutions for customers' problems which range from huge landing gear, to minute but safety-critical seals in automotive fuel injection systems; and from global computer networks for the world's leading banks to microchips which compress vast computer power into a few square centimetres.

In order to respond to changes in markets, Dowty has recently launched a new corporate identity. The company has invested in target areas such as North America, Europe and the Far East, concentrating, as a global player, on four key sectors: aerospace, electronic systems, information technology and polymer engineering. Under the reorganization, the common elements of the various international companies will be combined into new business units.



Colin Knight carries out final fittings on the largest main landing gear ever produced for civil aircraft. It stands 15 feet 6 inches (4.72m).

RESOURCE INTEGRATION SYSTEMS

Founded in 1977, Resource Integration Systems (RIS) is North America's largest and most experienced consulting firm specializing in solid waste reduction and recycling. RIS ranks 22 on the list of Canada's 50 fastest growing companies (Small Business, May/June 1990).

RIS designs and implements waste reduction, recycling and composting programs that are cost effective and environmentally sound. The programs have helped industry and government resolve waste management issues and adapt to rapidly changing environmental standards.

RIS first established a solid base in Canada with its highly successful 'blue box' curbside recycling program. In its pioneering efforts RIS went not to government but directly to industry to promote the blue box program.

"In Ontario the consortium that came together was made up primarily of the soft drink industry and their suppliers," says Damian Bassett, RIS Chief Operating Officer. "From there we gravitated to the soft drink industries and their suppliers throughout the U.S., and the next logical step was over to Europe."

RIS was recently hired by a European consortium of multinational firms which includes Coca-Cola, Pepsi-Cola, Procter & Gamble, Pechiney (one of the world's largest aluminum companies) Eastman Chemicals and Heineken. "The playing field in Europe is



Mr. Damian Bassett

broader," says Bassett, "because the awareness level is broader than just the soft drink industry."

The concept that RIS is pioneering in Europe is the multi-material curbside program. The underlying principle of the blue box program is that by putting all the recycled material in the box, you allow the valuable materials to be the engine that drives the system.

"Aluminum is the single most valuable material and the one that potentially can produce the most revenue," explains Bassett. "If you set up depots for independent redemption of materials, every city in the world would have one for aluminum, but nobody would want plastic or glass."

RIS recently opened an office in Brussels staffed with one employee, and is expecting to hire one or two more in the next 12 months. In addition to dealing with the time zone differences which present

a major "hassle," RIS has also been trying to establish banking relationships to ensure efficient transfer of funds.

"We've got tax people working to help us find the most efficient way to position ourselves in Europe," says Bassett. "There are some differences whether we go over as a branch or as a subsidiary. Also, in dealing with multinationals, we're not necessarily sure that we should be paid in the currency of the country in which we operate."

"I think firms can nurture relationships with the Canadian subsidiaries of multinationals here in Canada and they ought to leverage that to get opportunities in Europe or Asia," advises Bassett.

"The other aspect is the critical need for talented local people and I cannot overstate the importance of recruiting," says Bassett. "The individual heading up our Brussels office happens to be a Canadian who was educated in Europe and working for an environmental consulting firm in the U.K."

"We're also actively involved in what we call 'organizational greening,' explains Bassett, "which is helping corporations become more environmentally aware. It's a healthy trend, and I think it's going to be the vehicle for significant growth here and internationally."

PROMOTING LBOE IN EUROPE

Investment Canada, with the German Ministry of Science and Technology, launched a project under the Canada-Germany Science and Technology Agreement to explore the potential for co-operation in the area of laser based opto-electronics. The LBOE project has three phases. The first phase involved circulating a survey to companies

actively involved in LBOE. The second involved creating a kit to advertise co-operative opportunities that exist with Canadian companies. The third and on-going phase involves efforts to introduce foreign organizations to these opportunities. The LBOE kit outlines the LBOE business opportunities in Canada and offers

THE LAVALIN GROUP

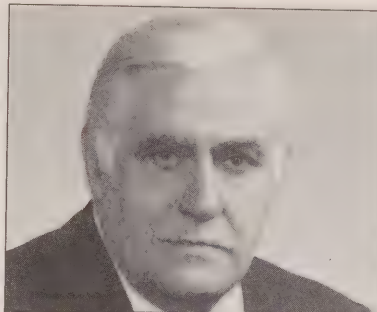
Lavalin was recently ranked first of the top 200 international design firms in the world, according to a major American magazine, *Engineering News Record*. The Lavalin Group now has a work force of 7,200 employees and its revenues are over a billion dollars. For the Group as a whole, exports accounted for a total of \$600 million. Lavalin operates in 70 countries, and Europe accounts for 10 per cent of its business.

The company first entered the international market in 1968 by going to French-speaking Africa where it is today the number one design firm. In 1983, Lavalin bought majority interest in Lafarge Études, a cement engineering firm owned by Lafarge Coppée. Lavalin created Lafarge Coppée Lavalin in Paris, Coppée Engineering in London, along with Coppée Lavalin and Coppée Courtoy in Brussels.

The Paris office, which is a strategic centre for Lavalin's African activities, also gives Lavalin a foothold in Europe for financing large international projects, as well as opening up the Eastern European market.

"Things will be easier because the common market will provide a broader market for the same company," says Marcel Dufour, President of Lavalin International Inc.

Does Lavalin have any particular problems doing business in Europe? "It took a bit of time before we could make some money," says Dufour, "but now



Mr. Marcel Dufour

everything is going quite well. English and French are common languages in Europe so we don't have any problems in that way."

As Belgium's prime chemical engineering consultant, S.A. Coppée-Courtoy N.V., a Lavalin subsidiary, is seeking to strengthen its position in the Belgian market. During 1989, the firm commissioned a number of major industrial installations, including a chocolate manufacturing unit in Brussels; a vinyl chloride recovery plant; and a power plant and aniline production facilities in Antwerp.

The firm also carried out several studies, including projects for the proposed Brussels and Antwerp metro, NATO headquarters, a munitions dismantling unit and the administration building of the European Common Market.

Dufour admits that one of the reasons Lavalin bought in Europe was to gain experience in new fields. "These companies were doing engineering projects for fertilizer plants, pharmaceutical plants, and chemical plants in Belgium, and for the petroleum industry in the North Sea which we didn't have the expertise to do over here in Canada."

On the other hand, Lavalin's Canadian expertise has opened up other market opportunities. Dufour says Lavalin was invited into the Soviet Union because one of its Alberta-based companies was experienced in drilling for gas in permafrost. Lavalin has just completed a half billion dollar project in the Soviet Union, connected to the petroleum industry.

Lavalin sees the integration of the European market in 1992 creating huge growth in communications and transportation, and is preparing to go into urban transport in a big way. The company also sees tremendous growth prospects in cross-border projects, such as the Channel tunnel.

Mr. Dufour has this to say to Canadian companies who are contemplating expanding into Europe: "It's time to go! There will be a tremendous market over there, and quite a few projects in the next while."

reasons why we are a good base for North American ventures. It also provides profiles of Canadian firms and research institutes seeking co-operative arrangements with foreign counterparts. The kit contains 52 company and 22 institute profiles, outlining the companies' products and areas of expertise, their accomplishments,

future products and research aspirations. They also indicate the forms of business co-operation that are being offered to or sought of the European firms. Investment Canada's industry consultant, Dr. Gregg Van Volkenburgh, has met with 27 European firms concerning a range of agreements, which include selling each other's products,

joint product development and co-operative research. This fall, Dr. Van Volkenburgh will return to Europe to continue promoting the LBOE industry in Britain and Germany, Italy, Austria and the Netherlands. For more information call James Holloway at (613) 995-9617.

INVESTMENT CANADA: AT YOUR SERVICE

QUESTION:

My company is considering the possibility of entering into a strategic alliance with a European partner where we would manufacture his product for the North American market and he would manufacture ours for the European market. How would our business arrangement be affected by fluctuating European currency rates?

ANSWER:

The establishment of the European Monetary System (EMS) in 1979 was designed to create a zone of monetary stability to minimize the wild currency fluctuations that had impeded trade and discouraged European firms from undertaking major investment projects across national borders.

The EMS is based on a system of fixed but adjustable exchange rates, resting on a variety of intervention and

credit mechanisms. Central banks must intervene if the currencies threaten to move beyond margins that are set around these rates. The core of the EMS is the European Currency Unit (ECU).

The ECU is a "basket" of specified amounts of each EC currency. The ECU basket is not an abstract idea, since it is composed of actual amounts of member states' currencies. Contained in this basket are the German mark, British pound sterling, French franc, Italian lira, Dutch guilder, Belgian franc, Luxembourg franc, Danish krone, Irish pound and Greek drachma. The Portuguese escudo and the Spanish peseta are not yet included.

The ECU's value is determined by using the current market rate of each member currency. In addition to its functions within the EMS, the ECU is the Community's accounting unit.

It is also becoming increasingly popular as a private instrument. There are ECU-dominated travellers' cheques, bank deposits and loans, and the ECU is beginning to be used in business as a currency for invoicing and payment.

If you have a question in mind regarding an investment opportunity or a business proposal, contact:

*Investor Services,
Investment Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Tel: (613) 996-7874
Fax: (613) 996-2515*

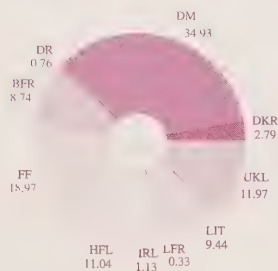


VALUE OF THE ECU

The ECU is the sum of the following currencies

German Mark (DM)	0.719
Pound Sterling (UKL)	0.0878
French Franc (FF)	1.31
Italian Lira (LIT)	140
Dutch Guilder (HFL)	0.256
Belgian Franc (BFR)	3.71
Luxembourg Franc (LFR)	0.14
Danish Krone (DKR)	0.219
Irish Pound (IRL)	0.00871
Greek Drachma (DR)	1.15

One ECU comprises the following percentages of national currencies



Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

Editor-in-Chief – Richard Bégin

English Writer/Editor – Lillian Rukas

French Writer/Editor – Vincent Beaulieu

Production – Bernard Cossais

Publishing Officer – Suzanne Le Blanc

Cover Design – Daphné Robert

*Investing in Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515*

INVESTISSEMENT CANADA : À VOTRE SERVICE

QUESTION :

Ma compagnie envisage d'établir une alliance stratégique avec un partenaire européen, une alliance selon laquelle nous manufacturerions son produit pour le marché nord-américain et il fabriquerait les nôtres pour le marché européen. Comment notre entente sera-t-elle affectée par la fluctuation des monnaies européennes ?

RÉPONSE :

L'établissement en 1979 du Système monétaire européen (SME) s'est révélé une étape majeure vers l'union économique et monétaire de l'Europe. Ce système devait créer une zone de stabilité monétaire pour minimiser les fluctuations des monnaies qui avaient entravé le commerce et découragé les sociétés européennes de se lancer dans des investissements majeurs au-delà de leurs frontières nationales.

Le SME est fondé sur un système de taux d'échange fixe mais ajustable reposant sur une variété de mécanismes d'intervention et de crédit. Les banques centrales doivent intervenir si leur monnaie menace de dépasser les marges de fluctuation qui sont fixées autour de ces taux. Le cœur même du SME est basé sur l'ÉCU (European Currency Unit [ECU]).

L'ÉCU est un « panier » de monnaies comportant des montants spécifiques de chacune des devises des États membres. La valeur de cette unité monétaire européenne est déterminée en utilisant le taux courant du marché de chacune de ces monnaies.

En plus de remplir ses fonctions au sein du SME, l'ÉCU est devenu l'unité de compte de la Communauté européenne. Il devient de plus en plus populaire en tant qu'instrument privé. Il existe des chèques de voyage libellés en ECU, tout comme des dépôts de banque et des prêts, et l'ÉCU commence à être utilisé dans le monde des affaires pour servir à la facturation et aux règlements. Des montants importants d'obligations ECU ont été placés sur les marchés internationaux. Dès 1984, la Communauté a lancé aux États-Unis son premier emprunt en ECU. Si vous avez des questions relativement à un projet d'investissement ou de création d'entreprise, veuillez communiquer avec :

Groupe des services aux investisseurs,
Investissement Canada,
C.P. 2800, Succursale D,
Ottawa (Ont.), K1P 6A5.
Téléphone : (613) 996-7874
Télécopieur : (613) 996-2515

Investir au Canada est publiée chaque trimestre par Investissement Canada, organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, voir les Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Rédacteur en chef – Richard Bégin
Réviseur français – Vincent Beaulieu
Réviseur anglais – Lillian Rukas
Production – Bernard Cossais
Agent à l'édition – Suzanne Le Blanc
Concept graphique de la couverture – Daphné Robert

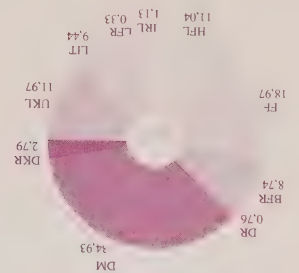
Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Tél. : (613) 995-9525
Télécopieur : (613) 996-2515

VALEUR DE L'ÉCU

Un ÉCU est la somme des monnaies suivantes

Mark allemand (DM)	0,719
Livre sterling (UKL)	0,0878
Franc français (FF)	1,31
Lire italienne (LIT)	140
Florin néerlandais (HFL)	0,256
Franc belge (BFR)	3,71
Franc luxembourgeois (LFR)	0,14
Couronne danoise (DKR)	0,219
Livre irlandaise (IRL)	0,00871
Drachme grecque (DR)	1,15

Un ÉCU se compose des pourcentages suivants de monnaies nationales



LAVALIN

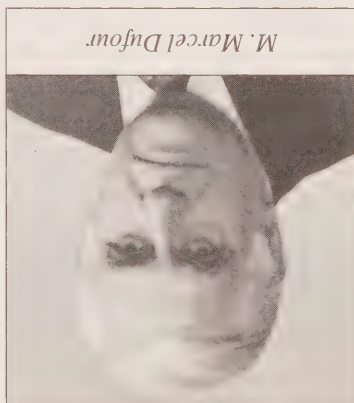
Selon l'*Engineering News Record*, Lavalin se classe au premier rang parmi les 200 principales sociétés internationales de génie-conseil. Le groupe Lavalin compte maintenant 7 200 employés, et son chiffre d'affaires atteint plus d'un milliard de dollars, dont 600 millions en exportations. Lavalin est présente dans 70 pays, l'Europe constituant 10 % de ses activités.

En 1983, Lavalin a acheté la majorité des actions de la société Lafarge Brudes, une entreprise de génie-conseil œuvrant dans le domaine du ciment, et appartenant à Lafarge Coppée. Par la suite, Lavalin a fondé Lafarge Coppée Lavalin à Paris, Coppée Engineering à Londres, ainsi que Coppée Lavalin et Coppée Courtoy à Bruxelles.

Le bureau de Lavalin à Paris a permis à la société de prendre pied en Europe pour financer de grands projets internationaux et avoir accès au marché d'Europe de l'Est.

« Dès 1992, nous pourrions pénétrer plus facilement un marché encore plus vaste », souligne Marcel Dufour, président de Lavalin International Inc. La société Lavalin International Inc. s'occupe des négociations et de la commercialisation pour tous les projets de Lavalin à l'étranger, après quoi elle confie l'exécution de ceux-ci à l'une des 70 divisions de la compagnie. Lavalin a-t-elle eu de la difficulté à s'implanter en Europe ? « Il nous a fallu

domaine et les raisons pour lesquelles notre pays constitue un lieu de choix pour l'implantation d'une base commerciale nord-américaine. L'ouvrage présente les profils de 52 entreprises et 22 instituts de recherche canadiens, indiquant le genre de produits offerts, les domaines d'étude, les réalisations de chacun,



M. Marcel Dufour

un certain temps pour faire des profits, indique M. Dufour, mais maintenant tout va très bien. L'anglais et le français sont des langues courantes en Europe, ce qui nous facilite beaucoup la tâche. »

En sa qualité de principale société de consultants en génie chimique en Belgique, la S.A. Coopée-Courtoy N.V., une filiale de Lavalin, cherche à renforcer sa position sur le marché belge. En 1989, on a commandé à la société un certain nombre de grandes installations industrielles, dont une usine de fabrication de chocolat à Bruxelles, une usine de récupération du chlorure de vinyle, ainsi qu'une centrale électrique et une usine d'aniline à Anvers. En outre, la société a mené plusieurs études portant notamment sur les projets de métro de Bruxelles et d'Anvers, le quartier général de l'OTAN, une installation de démontage des munitions et l'immeuble administratif du Marché commun européen.

leurs ambitions respectives, ainsi que les types d'accords recherchés. À ce jour, le conseiller industriel d'Investissement Canada, Gregg Van Volkenburgh, a rencontré les représentants de 27 firmes européennes au sujet d'un éventail d'accords de coopération

M. Dufour reconnaît que Lavalin a acheté des entreprises européennes dans le but d'acquérir, entre autres, de l'expérience dans de nouveaux domaines (usines d'engrais, de produits pharmaceutiques et de produits chimiques en Belgique, industrie pétrolière dans le mer du Nord). Ces sociétés « œuvraient dans des domaines étrangers à nos activités au Canada et disposaient d'un savoir-faire qui nous faisait défaut. » Par contre, les compétences de Lavalin au Canada lui ont ouvert des débouchés sur d'autres marchés. En effet, si la société a été invitée à s'installer en Union soviétique, c'est parce qu'une de ses filiales, en Alberta, se spécialise dans le forage du pergélisol aux fins de prospection gazière. Lavalin vient d'ailleurs de terminer dans ce pays un projet d'un demi-milliard de dollars lié à l'industrie pétrolière. De plus, Lavalin s'appête à se lancer à la conquête du secteur du transport urbain, estimant que la création du Marin-bain, unique en 1992 stimulera énormément les télécommunications et les transports. Ses dirigeants voient aussi d'énormes possibilités de croissance dans des projets de grande envergure tels que le tunnel sous la Manche. Aux sociétés canadiennes qui songent à s'implanter en Europe, M. Dufour conseille suivant : « C'est le moment ou jamais de le faire. Un énorme marché sera accessible, et de nombreux projets seront bientôt mis sur pied. »

comme la vente réciproque de produits, la mise au point conjointe de produits et la collaboration en matière de recherche.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec James Holloway au (613) 995-9617.

Crée en 1977, la société Resource Integration Systems (RIS) est la plus importante et la plus expérimentée de toutes les firmes nord-américaines d'experts-conseils spécialisées dans la réduction et le recyclage des déchets solides. Elle se classe au 22^e rang parmi les 50 sociétés canadiennes qui croissent le plus rapidement (*Small Business*, mai-juin 1990). RIS conçoit et met en application des programmes de réduction, de recyclage et de compostage des déchets qui se révèlent rentables en plus d'être sains pour l'environnement. Ces programmes ont aidé l'industrie et le gouvernement à résoudre des questions complexes de gestion des déchets, à s'adapter à des normes écologiques en constante évolution, à réduire et à gérer des quantités sans cesse croissantes de déchets, et à appliquer de nouvelles technologies de gestion des déchets à leurs activités.

La société s'est d'abord implantée solidement au Canada grâce à un programme de recyclage à domicile, les fameuses « boîtes bleues », qui a connu un succès retentissant. Faisant figure de pionnière dans ce domaine, elle s'est adressée non pas au gouvernement, mais à l'industrie directement pour promouvoir le programme des boîtes bleues. « En Ontario, le consortium qui a vu le jour était essentiellement composé de représentants de l'industrie des boissons gazeuses et de ses fournisseurs, indique Damian Bassett, directeur de l'exploitation de la société. Par la suite, nous sommes allés voir les industries des boissons gazeuses des

L'INDUSTRIE DE L'OPTO-ÉLECTRONIQUE À LASER ET L'EUROPE

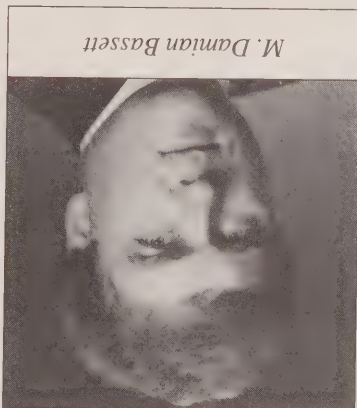
En vertu d'un accord conclu entre le Canada et l'Allemagne, Investissement Canada, en collaboration avec le ministère allemand des Sciences et de la

Etats-Unis, avant de finalement nous rendre en Europe, qui représentait logiquement l'étape suivante.

Un consortium européen d'entreprises multinationales, qui comprend Coca-Cola, Pepsi-Cola, Procter and Gamble, Pechiney, Eastman Chemicals et Heinekken, a récemment retenu les services de RIS.

Il a toujours été possible de recycler des produits particuliers en Europe, mais le concept d'avant-garde que RIS cherche à promouvoir est un programme visant le recyclage de produits multiples à domicile. Le programme des boîtes bleues repose sur le principe que, de tous les produits recyclables, ce sont ceux dont la valeur est la plus élevée qui servent de locomotive à tout projet de recyclage.

« Si vous installez des dépôts de récupération distincts, toutes les villes du monde en auront un pour l'aluminium, mais aucune ne voudra du plastique ou du verre. »



M. Damian Bassett

Technologie, a lancé un projet visant à étudier les possibilités de collaboration entre des entreprises canadiennes et étrangères œuvrant dans le domaine de l'opto-électronique à laser.

Le projet comportait trois volets. Le premier consistait à effectuer une enquête auprès de sociétés et d'instituts œuvrant dans le domaine. Le deuxième portait

La société RIS a récemment ouvert un bureau à Bruxelles. Elle y a un employé et devrait en embaucher un ou deux autres au cours de la prochaine année.

« Des experts en fiscalité nous aident à trouver le meilleur moyen de nous tailler une place en Europe, d'indiquer M. Bassett. Il s'agira de décider si nous nous y installons à titre de succursale ou de filiale et de déterminer quel statut nous devons accorder aux employés qui y seront affectés. De plus, étant donné que nous traiterons avec des sociétés multinationales, nous ne sommes pas convaincus de la nécessité de nous faire contribuer dans les devises du pays dans lequel nous exercerons nos activités.

« Je crois que les entreprises canadiennes peuvent entretenir des relations avec les filiales canadiennes de sociétés multinationales implantées au pays, et elles doivent s'en servir le plus possible comme levier afin de s'ouvrir des portes en Europe ou en Asie, de préciser M. Bassett.

« Nos activités consistent essentiellement à aider les sociétés à prendre ce que nous appelons un « virage au vert », c'est-à-dire à tenir davantage compte de l'environnement dans tout ce qu'elles entreprennent, aussi bien dans leurs activités générales que commerciales. C'est une saine tendance, et je pense que ce marché est appelé à prendre énormément d'expansion tant au pays qu'à l'échelle internationale. »

sur l'élaboration d'une publication visant à mieux décrire les possibilités de collaboration qu'offrent les sociétés et instituts canadiens. Enfin, le dernier volet, en cours, avait pour objectif de familiariser les organismes étrangers avec ces possibilités.

La publication décrit les débouchés d'affaires existant au Canada dans ce

TÉMOIGNAGE : « NOUS AVONS INVESTI AU CANADA »

DOWTY GROUP PLC

L'entreprise

Le 28 juin 1990, le groupe Dowty procède au lancement officiel de son projet d'aménagement d'une usine de trains d'atterrissage (90 millions de dollars) près de Montréal (Québec). L'installation doit ouvrir ses portes au printemps de 1991.

Produits

Systèmes d'atterrissage pour gros-porteurs, notamment les avions de ligne A330 et A340 d'Airbus Industrie.

Taille

La nouvelle usine occupera une superficie de 180 000 pieds carrés et devrait employer 350 personnes.

Marchés

Dowty Canada a pour clients British Aerospace, Boeing, Canadair, McDonnell Douglas, Lockheed, Kaman, Bell, Gulfstream, Indal, Oerlikon, Approvisionnement et Services Canada et l'armée de l'air américaine.

L'avenir

Dowty Aerospace aspire à devenir un fournisseur de premier plan dans le domaine de la fabrication et de l'entretien de trains d'atterrissage, d'hélices, de systèmes d'actionnement et de circuits hydrauliques.



Colin Knight apporte les ajustements finaux au plus gros train d'atterrissage jamais fabriqué pour un avion civil : 4,72 m (15 pi 6 po).

Le visage que présente Dowty en

1990 est bien différent de celui de la petite entreprise fondée dans un grenier en 1931. En effet, le groupe Dowty enregistre aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel d'environ 1,2 milliard de dollars US (il réalise 65 % de ses ventes dans le secteur civil et 35 % dans celui de la défense) et emploie quelque 15 000 personnes partout dans le monde. D'autre part, Dowty est présent dans 13 pays et compte maintenant plus de 50 unités d'exploitation, réparties en 4 divisions. D'ailleurs, 58 % des recettes que tire Dowty proviennent des ventes à l'étranger.

Le groupe des sociétés de technologie de pointe de Dowty crée des systèmes et des produits innovateurs en électronique, en génie mécanique et en génie des polymères. Ses clients se recrutent dans les industries aéronautique, maritime et automobile, ainsi que dans celles de la défense, de l'électronique professionnelle et de la technologie de l'information.

La nouvelle usine de Montréal permettra à Dowty d'accroître son engagement envers la British Aerospace (airbus européens) et d'augmenter sa capacité globale dans le domaine de l'aérospatiale. Elle lui permettra aussi d'offrir pour la première fois un éventail complet de produits allant du petit train d'atterrissage jusqu'au plus gros jamais construit en Amérique du Nord.

La compagnie a choisi d'implanter son usine au Canada parce que le pays dispose d'une infrastructure intéressante pour l'industrie aéronautique. En outre, la logistique rattachée à la localisation et à l'approvisionnement des marchés européens et américains ainsi que la nécessité de protéger les revenus en dollars dans un pays dont la devise s'y apparente étroitement se sont révélées d'autres facteurs de décision.

Dowty fournit à ses clients des solutions à leurs problèmes, solutions allant d'énormes trains d'atterrissage à de minuscules joints d'étanchéité pour les systèmes à injection de carburant des automobiles, en passant par des réseaux informatiques mondiaux pour les grandes banques internationales et des puces électroniques rassemblant la vaste puissance des ordinateurs sur quelques centimètres carrés.

Après de suivre l'évolution du marché, Dowty a récemment entrepris de modifier son image de marque. La société a investi dans des régions cibles telles que l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Extrême-Orient, se concentrant, en tant que fournisseur mondial, sur quatre grands secteurs : l'aérospatiale, les systèmes électroniques, la technologie de l'information et le génie des polymères. Dans le cadre de la réorganisation qui s'annonce, les éléments communs des diverses sociétés internationales seront regroupés au sein de nouvelles unités commerciales.



Esquisse de la nouvelle usine de Dowty Aerospace près de Montréal. Coin droit : Tony Thatcher, directeur général, Dowty Group PLC. (Courtoisie de Dowty)

LE BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS L'EUROPE DE 1992

L'abolition par la CE de nombreux règlements suite de l'adoption de plusieurs autres a fait couler beaucoup d'encre jusqu'ici. Et on peut d'ores et déjà noter que certains thèmes se dégagent de la masse de documents portant sur les répercussions qu'entraînera l'Europe de 1992.

1 Toutes les différences existant entre les nations de l'Europe ne se fondront pas automatiquement dans l'homogénéité d'un marché unique. Les goûts continueront à différer d'un pays à l'autre, et il sera impossible de dresser un profil du consommateur type.

2 La nouvelle Europe obligera les sociétés à modifier radicalement leurs activités et, dans de nombreux cas, entrainera la restructuration systématique de sociétés et d'industries par le biais de consolidations, de fusions, d'acquisitions et de coentreprises. Ce processus est déjà bien engagé et il s'intensifiera vraisemblablement à mesure qu'approchera 1992.

3 Le marché européen sera extrêmement concurrentiel après 1992. Cela s'explique non seulement par le fait que les sociétés européennes seront plus concurrentielles, mais aussi par la diminution des règlements régissant le marché.

4 Les sociétés de pays étrangers (c.-à-d. d'États non membres de la CE) qui sont solidement implantées dans la Communauté seront bien placées pour soutenir la concurrence en Europe. Il se pourrait même qu'elles se tirent mieux d'affaire que leurs homologues européens du fait que ces dernières ont eu, dans certains cas, la vie relativement facile en raison des marchés nationaux fort protégés.

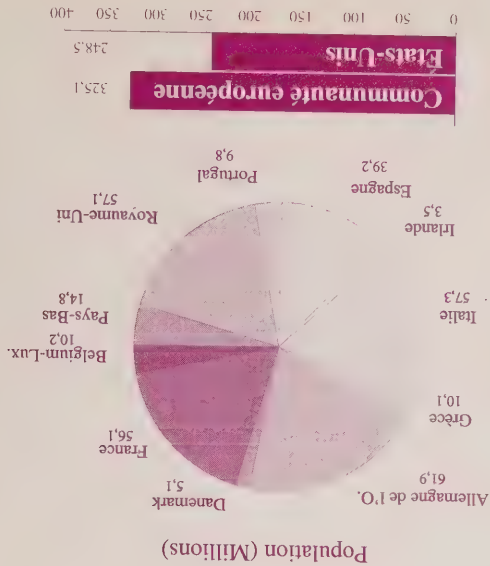
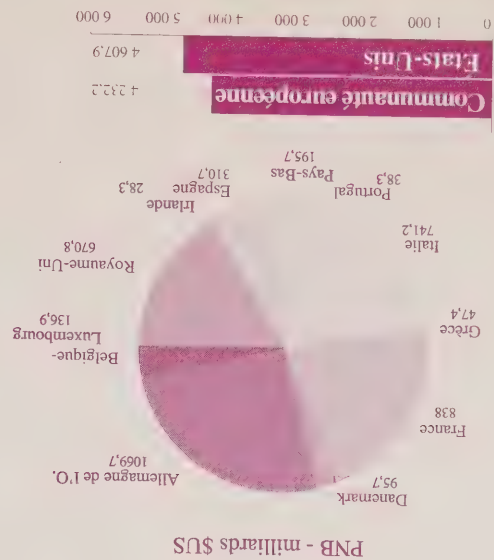
5 Les deux cinquièmes des 279 mesures législatives nécessaires pour supprimer les barrières non tarifaires européennes ont été mises en œuvre. Les mesures adoptées laissent supposer que l'accès dont jouiront les sociétés de pays étrangers sur le marché européen sera entier et équitable.

— Geoff Nimmo,
Investissement Canada

6 Le défi de 1992 est un dont l'envergure sera aussi bien mondiale que continentale. En créant un marché intégré, la CE établit un cadre à l'intérieur duquel les sociétés européennes pourront profiter de compétences industrielles, d'économies d'échelle et de possibilités accrues de recherche et de développement, ce qui les rendra plus concurrentielles sur n'importe quel marché du monde.

7 La route qui mène à 1992 est parsemée d'obstacles. La compétitivité accrue et les augmentations au chapitre de l'emploi que promettent les lendemains de 1992 ne sauraient devenir réalité sans la rationalisation de l'industrie européenne. Or, cette rationalisation entrainera dans sa suite la fermeture d'usines non rentables et le déplacement de secteurs de la main-d'œuvre européenne.

IMPORTATIONS¹ DE PAYS NON MEMBRES DE LA CE (1989)



¹Source : Business America, 15 janvier 1990.

LES LOIS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

▼ (suite de la page 2)

pertes sont transférées aux sociétés mères pour des raisons fiscales.

2 Les Statuts de société européenne

Ces statuts prévoient la constitution

d'un nouveau genre de société. Une

fois adoptés, les sociétés de la CE pour-

ront être constituées en vertu des statuts

de la CE plutôt que des lois d'un Etat

membre. A l'heure actuelle, les sociétés

ayant des visées expansionnistes doivent

constituer des filiales à part entière

dans chacun des 12 pays membres et

donc se conformer à autant de règles

différentes portant sur la fiscalité, la

comptabilité et la main-d'œuvre.

Ainsi, une « société européenne » ferait

des affaires à partir d'un siège social

unique dans n'importe quel Etat membre

et pourrait implanter des unités de service

ou de production dans tout autre pays

membre. En outre, bien que la « société

européenne » soit assujettie aux lois fis-

cales du pays où elle a son siège social,

les pertes subies par une de ses filiales

dans un autre Etat membre pourraient

être déduites des profits avant impôt.

Une « société européenne » pourrait être

mise sur pied par le biais d'une fusion

ou de la création d'une société de porte-

feuille ou d'une filiale commune. Une

société déjà constituée en vertu des lois

d'un pays membre ne peut pas renoncer

à sa constitution juridique nationale et

devenir une société européenne. Cepen-

dant, elle pourrait mettre sur pied une

société européenne en fusionnant au

moins deux filiales établies dans des

pays membres différents.



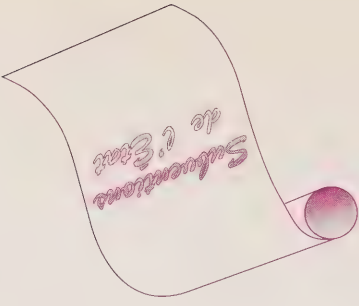
1 Les Groupements européens d'intérêt économique

L'objectif de la CE dans le domaine du droit des sociétés est de mettre en place des structures juridiques typiquement européennes qui soustrairaient les entreprises de la CE aux contraintes inhérentes à 12 systèmes juridiques distincts. A cette fin, elle a entrepris de se doter de deux instruments en créant les Groupements européens d'intérêt économique et les Statuts de société européenne, lesquels devraient fournir aux sociétés européennes des moyens plus efficaces de prendre de l'expansion dans la CE.

Ce règlement crée un instrument original grâce auquel des sociétés de différents Etats membres pourront ensemble entreprendre certaines activités précises telles que la recherche, les achats, la promotion, la distribution, tout en conservant leur constitution juridique nationale et leur indépendance économique.

Un groupement de cette nature se crée par contrat plutôt que par constitution. Il peut être formé de sociétés consti-

tuées en vertu des lois d'un pays membre et ayant leur siège social enregistré dans la CE. Par conséquent, les filiales de sociétés de tiers pays, constituées en société dans la CE, peuvent faire partie d'un tel groupement, alors que ce n'est pas possible pour une société mère non résidente de la CE. Une fois qu'il est enregistré dans un Etat membre, un groupement peut exercer ses activités dans toute la Communauté sans qu'il n'ait à se conformer à d'autres procédures d'enregistrement. Les profits ou les



— Rosemary MacDonald,
Investissement Canada

Malgré tout, la Commission a prouvé sa détermination à faire régner l'ordre sur cette question. En 1990, elle a en effet ordonné à la British Aerospace PLC et plus tard à la société Renault de rembourser respectivement 90,5 millions de dollars CAN et 1,26 milliard de dollars CAN, montant qui leur avait été consenti par leurs gouvernements respectifs (britannique et français), car elle jugeait qu'ils agissaient là de subventions injustifiées.

La Commission a demandé que soient endiguées les subventions de cet ordre de façon à ce qu'elles ne puissent chahuter la nature de la concurrence, ce qui pourrait avoir pour effet d'annihiler les avantages que comporte la création d'un marché interne unifié. Elle devra toutefois livrer une rude bataille aux gouvernements nationaux pour qui cette forme de subvention constitue un instrument important servant à l'application de leur politique industrielle et régionale.

Par « subventions de l'Etat », on entend les stimulateurs que les pays membres utilisent pour attirer de nouveaux investissements. (Cette catégorie exclut l'aide fournie au secteur agricole qui est admistrée dans le cadre d'une politique agricole commune.) Au cours de la période 1981-1986, les dépenses moyennes des pays membres à ce chapitre équivalaient à 3 % de leur PIB respectif. Le Danemark, les Pays-Bas et le Royaume-Uni ont consacré moins de 2 % de leur PIB à ce genre d'aide, alors que la Grèce, l'Allemagne et la France ont dépensé sur ce plan entre 2,5 % et 2,7 % du leur. L'Italie et le Luxembourg ont été les plus actifs à cet égard, y consacrant respectivement 5,6 % et 6,0 % de leur PIB.

portante » pour mériter ce qualificatif et être reconnue comme la « dernière phase importante de fabrication ».

Par suite de ce débat, le groupe de négociations des mesures non tarifaires du GATT étudie la proposition visant l'adoption par ses membres de normes régissant la réglementation et l'application des règles de l'origine. À l'heure actuelle, les pays sont libres de choisir leurs propres règles sur ce plan, d'où la diversité à ce chapitre à l'échelle internationale. Dans certains cas, il arrive qu'un même pays applique différentes règles de l'origine selon les circonstances.

Les règles de l'origine et la question des exigences minimales concernant le contenu régional sont des points névralgiques à l'égard desquels des États membres de la CE et divers secteurs industriels (notamment ceux de l'automobile et de l'électronique grand public) exercent périodiquement d'assez fortes pressions protectionnistes. L'objet de leurs craintes semble avoir surtout été la concurrence qui leur est faite par les biens et l'investissement direct japonais.



Les règles de l'origine servent à définir la nationalité économique d'un produit. L'origine d'un produit permet de déterminer s'il peut circuler à l'intérieur de la CE sans que ne s'y appliquent les droits de douane ou autres restrictions aux- quels sont assujettis les biens provenant de l'étranger. En vue d'établir cette origine, on utilise diverses méthodes, dont deux importantes : le contenu régional et ce que l'on appelle la « dernière phase importante de fabrication ».

Depuis 1968, la CE a utilisé la seconde méthode. Suivant cette règle reconnue à l'échelle mondiale et énoncée dans la Convention de Kyoto de 1973, lorsqu'au moins deux États interviennent dans la fabrication d'un produit, le pays où a été effectuée la dernière phase importante de fabrication est considéré comme le pays d'origine du produit.

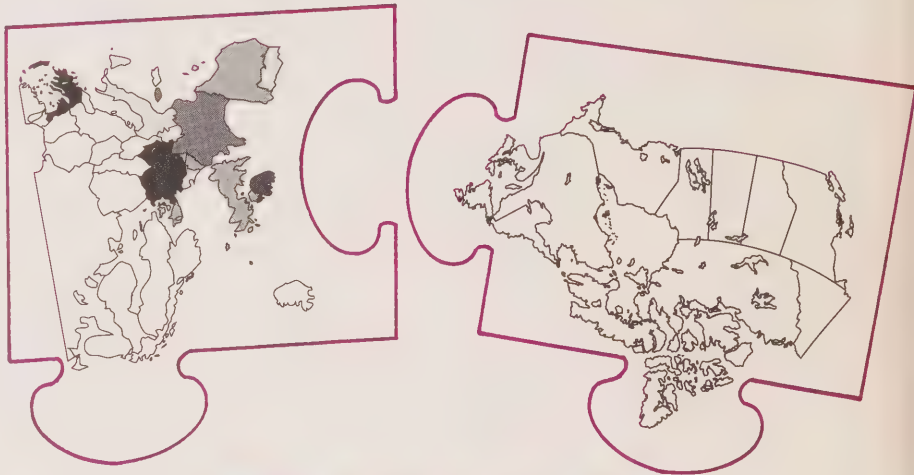
Toutefois, en février 1989, la Commission de la CE, appelée à statuer dans une affaire mettant en cause l'industrie des semi-conducteurs, a semblé s'orienter vers une définition de l'origine déterminée par la « la plus importante phase de fabrication ». D'aucuns craignent qu'une telle décision ait de graves répercussions sur la production et, par conséquent, sur les investissements d'entreprises étrangères implantées dans la CE.

La Commission a nié s'être écartée de la règle de la « dernière phase importante de fabrication ». Elle a justifié sa décision en indiquant que, parmi les trois étapes que nécessite la fabrication des circuits intégrés, une seule (qui n'est pas la dernière) est suffisamment « im-

Les experts juridiques estiment que le règlement pourrait influencer sur les sociétés de l'extérieur de la CE qui voudraient faire des affaires dans la CE. Par exemple, une fusion importante aux États-Unis ou la prise de contrôle d'une société suédoise par une compagnie canadienne pourrait être soumise à l'examen de la Commission si la transaction correspond aux définitions données dans le règlement. Par conséquent, les entreprises de l'extérieur de la CE devront de plus en plus tenir compte de la réglementation de la CE en matière de concurrence lorsqu'elles auront à prendre d'autres décisions d'ordre commercial. Il est déjà arrivé que la législation de la CE ait été invoquée contre des entreprises qui n'en faisaient pas partie. En effet, en 1988, dans un dossier relié à la pâte de bois, la Cour de justice de la CE a débouté un certain nombre de sociétés étrangères qui contestaient le droit de la Commission d'imposer de lourdes amendes en raison de leurs politiques de détermination des prix. La Cour a jugé que ces sociétés faisaient concurrence à celles de la CE et que leur détermination des prix avait un effet préjudiciable sur la concurrence commerciale au sein de la CE. (p. 3) ▼

¹ Voir la définition d'un ECU à la page 8

EUROPE 1992



LES LOIS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE : CONSÉQUENCES SUR L'IDÉ*

La Communauté européenne (CE) a établi des règlements en vue de créer une union européenne unique revêtement d'abord à ses pays membres. Bien que la CE n'ait élaboré aucune loi visant spécifiquement à favoriser ou à décourager l'investissement direct étranger (IDE), certains règlements peuvent influencer sur l'IDE en raison de leur nature même et des domaines d'activité en cause. Quatre zones sont ainsi touchées : les règles ayant trait à l'origine, la politique en matière de concurrence, les droit des sociétés et les subventions de l'Etat. (p. 2) ▲

Sources : BUSINESS INTERNATIONAL, « Impact de l'unification du marché européen », étude effectuée pour le compte d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, avril 1989; BRUNSDALE, A., et R. CASS, *The Effects of Greater Economic Integration Within the European Community on the United States*, U.S. International Trade Commission, juillet 1989; GUNTER, P., *Toward a United Europe: 1992 and Beyond*, SRI International, Business International Program, rapport n° 787, 1990.

DANS CE NUMÉRO

Le coup de minuit du 31 décembre 1992 marquera l'entrée en vigueur de l'Acte unique européen (AUE). L'AUE, rappelés-le, vise à éliminer les derniers obstacles à la libre circulation des biens, des travailleurs, des services et des capitaux à l'intérieur de la Communauté européenne (CE), faisant ainsi place à un marché unifié comptant 325 millions de consommateurs. La CE est déjà le plus grand bloc commercial du monde; un cinquième de tout le commerce international s'y fait. Cela signifie que la concurrence européenne pourra s'intensifier, mais, les entreprises canadiennes solidement implantées au sein de la CE profiteront de l'uniformisation des normes et des règles commerciales au même titre que les sociétés européennes. Dans le présent numéro, nous examinons les stratégies commerciales adoptées par deux sociétés canadiennes en Europe : Resource Integration Systems et Lavalin. Nous étudions les problèmes particuliers qu'elles y ont éprouvés et les conseils qu'elles ont dû offrir. Nous vous présentons aussi un témoignage d'outre-Atlantique dans lequel le groupe Dowty expose les avantages que peut apporter l'investissement de livres sterling au Canada.

Baromètre des investissements p. 4

Témoignage : Dowty Group PLC p. 5

L'industrie de l'opto-électronique à laser en Europe p. 6

Resource Integration Systems p. 6

Lavalin p. 7

A votre service p. 8

INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 4, No. 3 – Winter 1990

CANADA — U.S.A. — MEXICO: A NEW FTA?



Initial talks are currently under way on a trilateral free trade agreement involving Canada, the United States and Mexico. More formal negotiations, which will concern the scope, elements and procedures of the proposed agreement, are anticipated to begin in May 1991. Our feature article, Canada – U.S.A. – Mexico: A New FTA?, examines the levels of economic activity among the three nations, and offers insights into the economic arguments for and against a North American free trade zone.

As well, the article entitled: Experts Talk About Foreign Investment and Technology, offers highlights of a conference hosted in September by Investment Canada. Economists from Canada, the U.S., Britain and Sweden presented papers on various aspects of foreign investment and technological development from which a book will be published in the spring of 1991.

INSIDE THIS ISSUE

Experts Talk About Foreign Investment and Technology	p. 4
Investment Barometer	p. 6
Testimonial: Raychem Corporation	p. 7
INTER COMM 90	p. 8
At Your Service	p. 8

	GNP/GDP* (US\$ Billions)	GNP/GDP* (US\$ Per Capita)	CURRENT ACCOUNT DEFICIT (US\$ Billions)	INFLATION RATE (%)
CANADA	531.6	20,214	16.6	5.0
UNITED STATES	5,200.8	20,904	110.0	4.8
MEXICO	201.4	2,365	5.4	20.0

*GDP for Mexico; GNP for Canada and the United States; 1989

(p. 2) ▼



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

CANADA – U.S.A. – MEXICO: A NEW FTA? ▲ (cont'd from p. 1)

There is some controversy as to whether Canada should enter the trilateral free trade talks involving Canada, the United States and Mexico. While certain people believe that such an agreement would cost Canadian workers their jobs, this argument is countered by those who believe it would lead to a substantial expansion of economic growth in Mexico. This, in turn, would generate strong growth in the import demands of Mexico's large and expanding market, and the consequent trade-generating effects of these developments would benefit all partners in the trilateral agreement.

The impetus for the free trade discussions came from Mexico, which proposed free trade negotiations to the United States in March 1990. Mexico is the United States' third most important trading partner after Canada and Japan, while the U.S. is overwhelmingly Mexico's most important trading partner.

Almost three-quarters of Mexico's exports go to the U.S., with a slightly larger proportion of imports coming from that country. The U.S. also accounts for two-thirds of the estimated \$32 billion of foreign direct investment in Mexico. It is estimated that Mexicans hold assets in the U.S. ranging from \$47 billion to \$94 billion.

The large amount of economic activity between Mexico and the United States makes the desire for closer economic integration obvious. However, the reasons for Canadian involvement in these discussions are more complex.

Canada and the U.S. are each other's largest trading partners, with approximately \$200 billion annually crossing the border in two-way trade. Cross-border investment is also substantial. At year end 1989, American direct investments in Canada amounted to approximately \$79 billion, the largest concentration of American direct investment in any host country. The

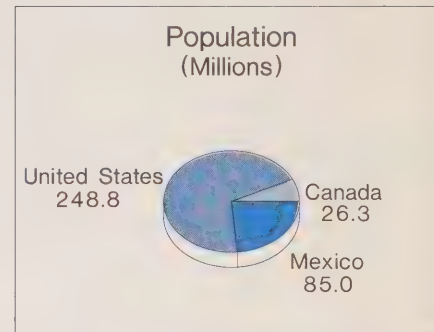
U.S. ranks as the favourite destination of Canadian investors, with more than 70 per cent of the Canadian direct investment abroad being invested in the American market.

By contrast, the amount of trade and investment between Canada and Mexico is very limited. Although Mexico is Canada's leading trade partner in Latin America, less than half of one per cent (\$588 million) of total Canadian exports are destined for the Mexican market. Imports from Mexico to Canada are \$1.6 billion, or a mere one per cent of total Canadian imports.

The level of bilateral direct investment between the two countries is also very small. Mexican investments in Canada are virtually non-existent, while the stock of Canadian direct investment in Mexico accounts for only \$424 million, or 1.5 per cent of foreign direct investment in Mexico.

This is a situation, however, where trade and investment figures do not tell the entire economic story. The most compelling reason for Canada to become involved in a trilateral free trade agreement concerns the future. Mexico has the potential to become an important market for Canada. It is estimated that Mexico's population will reach 100 million by the end of the century.

Sweeping economic reforms, notably liberalization of its trade and investment regulations, could propel Mexico towards the remarkable achievements in economic growth similar to those



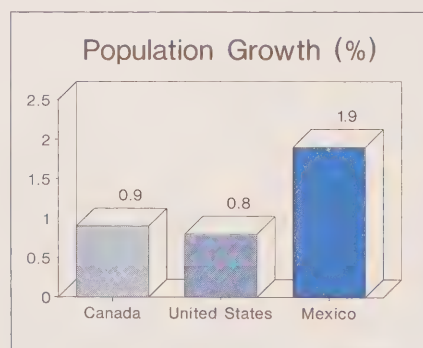
attained by certain Southeast Asian countries in the 1970s and 1980s. Formulation of a North American free trade agreement would gain Canadian exporters access to the Mexican market, while helping Mexico achieve economic liberalization and expansion.

For Canada, the creation of a North American free trade zone would add to the large and secure Canada-U.S. trading system. With the inclusion of Mexico, the market for Canadian producers would increase from 272 million customers to almost 360 million, almost three times the size of Japan's domestic market of 123 million customers and larger even than the EC's market of 326 million. A September 25, 1990 *Financial Post* editorial puts the matter in perspective:

"It has been said that the foreign policy of states lies in their geography. One overwhelming reason for proceeding with a North American free trade area is proximity. What more obvious place to increase trade flow than on a continent with relatively low transportation costs and a communications network of rail, road, air and telecommunications...."

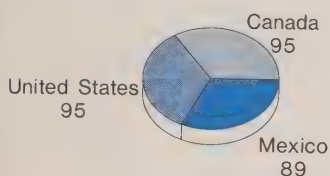
The major argument of those in opposition is the loss of Canadian jobs to Mexico that would supposedly occur after the signing of such a trilateral agreement. Critics fear that Mexican hourly wage rates of about \$1.50 would lure companies to close operations in

(p. 3) ▼



CANADA – U.S.A. – MEXICO: A NEW FTA? ▲ (cont'd from p. 2)

Literacy Rate (%)



Canada and open production facilities in Mexico.

But this flow of Canadian jobs to Mexico would be unlikely to occur. While Mexico is a low wage country, it is also a very low productivity country. Unit labour costs in Mexico are high, except in those firms where modern management techniques and modern capital equipment can offset the lack of skills of the labour force.

Low wages are only one of the factors that a company considers when making a locational decision. Factors that are equally important are the economy's overall efficiency, the educational level of the labour force, the quality of management, the efficiency of the transportation system, and the political stability. Canada becomes an attractive location when these factors are entered into the equation since it offers a highly skilled labour force, a highly competent and motivated managerial class, a modern economic structure, an efficient financial system and a stable political environment.

Aside from the advantages of entering into a North American free trade agreement, there are dangers to note in not participating. If the U.S. and Mexico sign a free trade agreement, and Canada is not a signatory, substantial trade and investment diversion could be expected. American goods would have duty-free access to both Mexican and Canadian markets, while Canadian and Mexican goods would have duty-free access only to the American market.

Firms wanting to serve all three markets would be attracted to the U.S. as the only location having access to all three parts of that market. This would be a particularly strong incentive for multinationals deciding on locations from which to service the entire market.

Richard Lipsey, one of Canada's most respected economists, wrote a commentary for the C.D. Howe Institute entitled: "Canada at the U.S./Mexico Free Trade Dance: Wallflower or Partner". In this August 24, 1990 article, Dr. Lipsey argues that Canada's own interests, and the cause of free trade among the countries of the western hemisphere, would be well served by Canadian participation in the free trade talks. It would set western hemisphere trade arrangements on a course toward "plurilateral regionalism" in which all countries would bargain together, and have equal access to the markets of all participants.

This would be far preferable to the "hub and spoke" model, in which the U.S. would negotiate separate agreements with each partner, making it the only country with tariff-free access to each market, thus gaining far greater bargaining power.

The U.S. and Mexico are committed to proceeding towards a free trade agreement. Any negotiations leading to a free trade agreement between the U.S. and Mexico will inevitably have direct and indirect effects on Canada whether Canada participates or not. Canadian

Merchandise Exports and Imports (US\$ Billions)



Exports



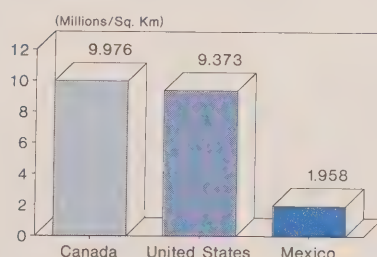
Imports

participation in the free trade talks will permit Canada to influence the course of trade and investment flows among the three countries. Access to the Mexican market will offer Canadian companies further incentives to specialize and benefit from economies of scale in production, distribution and marketing, all elements of an increased competitiveness.

While many Canadians may be concerned that the extension of the free trade agreement to include Mexico might lead to job losses, the ultimate outcome should, in fact, be better job and income prospects for all participants to the trilateral free trade agreement – including Canadians.

– Geoff Nimmo, *Investment Canada*

Total Area



Geoff Nimmo is a senior policy analyst with the Investment Research and Policy Division of Investment Canada.

EXPERTS TALK ABOUT FOREIGN INVESTMENT AND TECHNOLOGY



"The number of acquisitions of Canadian high-tech businesses that we have dealt with represents a very small fraction of our total caseload. But they have accounted for a disproportionately large part of our review activities and effort. This should not be too surprising. In a world where a country's capability in the field of high technology is a key to its international competitiveness, the acquisition of indigenous high-tech companies is of more than passing interest. The Canadian public has a vested interest in the future of such companies."

Paul Labbé, President, Investment Canada

"The perspective on foreign direct investment has shifted to those firms which develop technology indigenously. This shift in emphasis from inward technology transfers to outward technology flows is relatively new for Canada."

Richard Harris, Simon Fraser University

"Multinationals will locate research facilities in countries with similar fields of technological competence. By this means, the firms are better able to integrate their own unique technological characteristics with local systems and to more effectively transfer the fruits to other parts of their international network."

John Cantwell, University of Reading

"Canada is one of the countries with the highest share of technological activities undertaken by the "other" category, that is: non-giant firms, government agencies and individuals."

Pari Patel, University of Sussex

"The Swedish Government has, for a long time, supported firms to undertake R&D in Sweden. At present, Sweden has the highest R&D expenditures in per cent of value added in the world. The result of this policy is, so far, rather bleak. There has been no shift towards exports of high-tech products in Sweden since 1970."

Magnus Blomström, Stockholm School of Economics

"The social rate is the rate of return to the use of R&D capital in society, while the private rate is the return to the performance of R&D capital accumulation. Studies dealing with U.S. and Canadian firms and industries all show that the social rate of return exceeds the private rate. Therefore, there are significant spillovers associated with R&D capital formation."

Jeffrey Bernstein, Carleton University

More than a dozen leading economists presented papers on foreign investment and technology at a conference sponsored by Investment Canada on September 6 and 7. The results will be published in the spring of 1991.

"This project was inspired by foreign takeovers of Canadian high-technology firms which have recently generated a great deal of public controversy," said Alan Nymark, the Executive Vice-President of Investment Canada, in his opening remarks, "for example, the Connaught-Mérieux case, and now the sale of de Havilland."

Globalization has also radically changed the environment in which these takeovers are taking place. Today, the prime agent is the global corporation which operates in world markets. Technology and investment are the driving forces.

The race for the technological frontier has become a central part of the globalization process. Multinational corporations not only have to invest in the markets where they wish to trade, but they must also conduct R&D in markets recognized for their technological advantages.

"The fundamental issue is that in Canada the relatively poor record of technology development is often laid at the door of the foreign multinational," said Alan Nymark. "But the evidence has tended to show just the opposite – that access to the technology possessed by the multinational and the productivity gains bring major benefits to the host country."

In this era of globalization, foreign direct investment to both the U.S. and Canada is twice what it was a decade ago. Canadian direct investment abroad has also expanded rapidly in the 1980s and faster than direct investment coming to Canada.

FOREIGN INVESTMENT AND TECHNOLOGY

▲ (cont'd from p. 4)

Don McFetridge of Carleton University was selected as the conference coordinator. Economists from Canada, the U.S., Britain and Sweden were chosen to present papers on various aspects of foreign investment and technological development. They made short presentations outlining their papers, which were followed by commentaries from expert discussants. Over 50 people attended the conference from the private and public sectors.

A number of major themes emerged. As a small country, Canada is undoubtedly a large net beneficiary from foreign direct investment and it will likely remain so. Canada can benefit from productivity gains arising out of the acquisition process and from so-called "R&D spillovers" that are transferred from foreign affiliates to Canadian industries.

Several authors remarked that fostering competition is the key. Through competition, the domestic market can capture the productivity and spillover benefits from foreign direct investment in Canada. Thomas Kierans, President of the C.D. Howe Institute, emphasized that Canada "should concentrate on developing human skills and unshackling universities to become centres of research excellence".

Richard Harris, of Simon Fraser University, added the importance of "access to foreign markets, which will counter the small size of Canada's own market, and an efficient capital market that gives Canadian firms financing at internationally competitive rates".

— John Knubley, Investment Canada

John Knubley is Director of Investment Research for Investment Canada. Queries regarding the conference should be directed to Mr. Knubley at (613) 995-7077.

"Canadian affiliates will have more freedom in the 1990s to define their strategic roles within the multinational enterprise. However, this implies more choices and the ability to make these preferences heard. The information technology revolution has already led to downsizing and restructuring. It will be essential for Canadian firms to identify and strengthen their firm-specific advantages."

Lorraine Eden, Carleton University

"Turnover activity (i.e. acquisitions, divestitures, openings, closings and expansions) in high-tech industries is large and important. Although this sector is concentrated and foreign-controlled, there is almost as much turnover here as elsewhere; and, the merger process produced large productivity gains. This should not be surprising. It is in high-technology industries where the possession of an intangible asset is most likely to lead to such gains."

John Baldwin and Paul Gorecki, Statistics Canada

"Significant foreign investment signals the inability of U.S. high-tech firms to grow to maturity without infusion of capital and other resources from elsewhere. The solution lies not in impeding the flows of foreign investment, but in building the infrastructure — education, skills, savings, employee commitment and the like."

David Teece, University of California, Berkeley

"While theoretical rationales exist for government intervention into the foreign acquisition process, compelling arguments suggest that such intervention can reduce the economic welfare of Canadians. We better go very slowly before we start rejecting or trying to raise the price of acquisition of high-tech companies."

Steven Globerman, Simon Fraser University

"It has proven difficult in Canada to introduce changes to meet the Japanese competition in the automobile industry because it is not simply a matter of introducing new technology. Rather it requires company-wide changes, including fundamental new attitudes, skills and behaviours. Substantial learning is taking place in the Canadian automobile industry but there are difficulties in labour-management relations and the educational infrastructure."

Bernard Wolf and Glen Taylor, York University

"Entry of foreign subsidiaries at an early stage of the technological cycle offers better chances for success than at a later stage when the technology is relatively standardized. It took 40 to 50 years for a Canadian aircraft industry to consolidate itself. We are only now reaping the benefits from foreign subsidiaries coming to the country in the 1920s."

*Chris DeBresson, et. al.,
Centre for Research on the Development of Industry & Technology,
University of Quebec at Montreal*

"We need to explore some further areas in the high-tech takeover process: the role of arbitrageurs, the cost of equity capital, the costs of foreign state-owned firms acquiring Canadian high-tech firms, the implications of oligopoly 'rents' accruing to labour rather than capital, and how technology can be path-dependent with enormous long-term consequences."

Richard Lipsey, Simon Fraser University

INVESTMENT BAROMETER

The second anniversary of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) has arrived. With Canada's decision to participate in discussions with Mexico and the U.S. concerning a trilateral free trade agreement, it is appropriate to examine what has occurred since the FTA was implemented on January 1, 1989. After just two years of operation any conclusions concerning the FTA cannot be definitive. What can be seen, are indicators as to the eventual success of the agreement.

According to trade and investment figures, the FTA had a quiet but effective first two years. Canadian merchandise exports to the U.S. increased from \$102.6 billion in 1988 to \$106.1 billion in 1989, a rise of 3.4%. While this figure is lower than the 4.1% increase in Canadian exports to the U.S. from 1987 to 1988, it is perhaps more impressive considering the rise in the Canadian dollar. With the 1990 three-quarter merchandise export figure at \$81.8 billion, there is every likelihood of a similar increase for 1990.

Canada and the U.S. are important sources of direct investment in each other's economies. The U.S. accounts for 68% of the stock of foreign direct investment (FDI) in Canada, while Canada remains the fourth largest source of FDI in the U.S., at 8% of the total. In 1988, there was a net inflow of FDI to Canada from the U.S. of \$148 million, with this figure increasing to \$1.2 billion in 1989. For Canadian

direct investment abroad, there was a net outflow to the U.S. of \$3.9 billion in 1988, and \$2.3 billion in 1989.

An important element of the FTA is the confidence that business has in it. Canadian manufacturers increased their capital expenditures from \$17.7 billion in 1988 to \$20.3 billion in 1989, an increase of 14.7%. A further increase of

items covering approximately \$3 billion of Canadian exports to the U.S., and roughly the same amount of imports from the U.S. A second round of tariff accelerations is now being discussed, with implementation expected by July 1, 1991. This is a clear indicator the business community believes there are benefits in having a border with no tariffs.

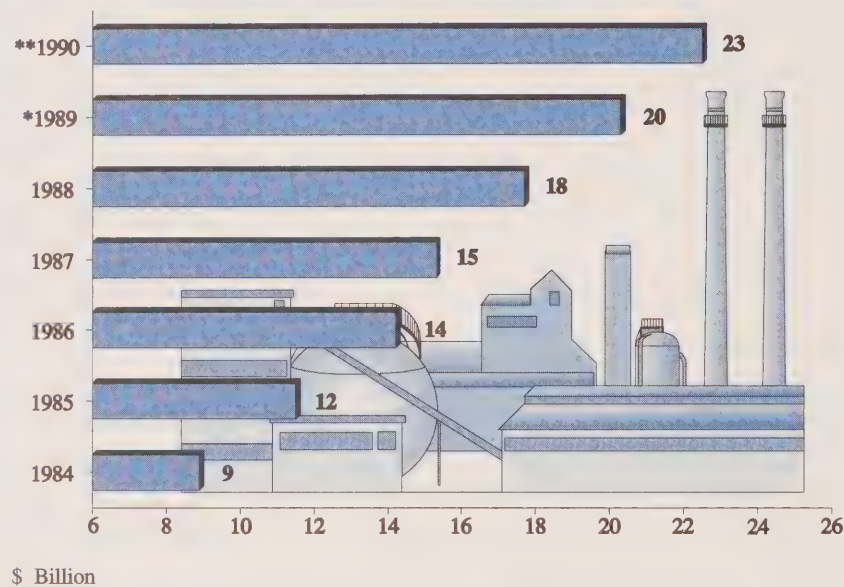
Settling trade disputes through FTA procedures has been well received. Thirteen challenges have been requested under the review mechanism that covers anti-dumping and countervailing duty matters. There will be cases where the Canadian position is considered right, and cases where it will not. The important point is trade disputes are being examined expeditiously, in a structured and impartial format.

The prospects for long-term benefits from the FTA are significant. The agreement provides a necessary guarantee that our border will remain open to

trade in both goods and services, with unimpeded direct investment flows, allowing businesses to plan strategies based upon servicing the whole North American market. The more secure the economic linkages, the greater the benefit to both parties.

— Geoff Nimmo, Investment Canada

NEW CAPITAL EXPENDITURES IN MANUFACTURING



* Preliminary Actual

** Intentions at the start of 1990

Source: Statistics Canada, Private & Public Investment in Canada

10.8% is forecast for 1990. Much of this spending increase is for plant and equipment, indicating businesses' confidence in the future, and their recognition that improved productivity is necessary to compete in American and overseas markets.

In response to both the Canadian and American business communities, tariff elimination was accelerated on 400

TESTIMONIAL: "WE INVESTED IN CANADA"

RAYCHEM CORPORATION

The Venture

March 1990 was the official opening of the US\$2 million Advanter facility in Richmond, British Columbia. The new facility is a division of Raychem Canada, a subsidiary of Raychem Corporation of Menlo Park, California.

Products

Aluminum and stainless steel connector accessories for the wiring harness business.

Size

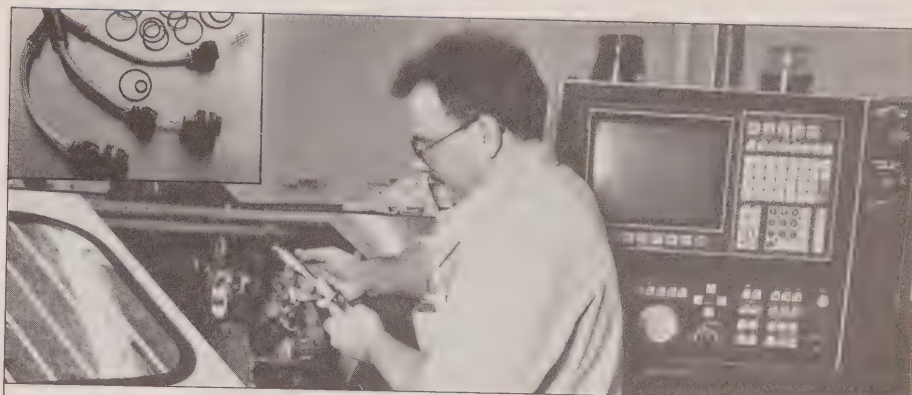
This state-of-the-art machining centre will occupy 20,000 square feet, and is expected to create 45 to 50 new jobs within the next five years.

Markets

Aerospace, automotive, construction, electronics, defence and telecommunications industries, worldwide. Raychem Canada is a major supplier of wire, cable and connector accessory parts to Saint John Shipbuilding.

Future

The intention is to supply Raychem's worldwide market needs from Canada.



Advanter's computerized system requires minimal set-up by employee, Pat McFadden. Inset: Specialized adapters produced by Advanter.

In 1987, Raychem Corporation of Menlo Park, California set up a distribution and warehouse facility in British Columbia, and by May 1989, decided that Richmond, B.C. would be the home of Advanter. The Advanter facility, a highly automated, state-of-the-art machining centre, is the first major high-technology investment in B.C. by a California company.

In the past, Raychem purchased connector accessories from a number of outside manufacturers who found it increasingly difficult to meet Raychem's price, quality and delivery needs. Due to the highly differentiated nature of the wiring harness business, the adapters for these connectors must conform to a large variety of sizes and specifications.

Quality is also a crucial factor since the wiring harnesses on which the connector accessories are used are key components in complex applications, such as fighter and commercial aircraft, nuclear submarines, high-speed trains, military fire control systems and automotive braking systems.

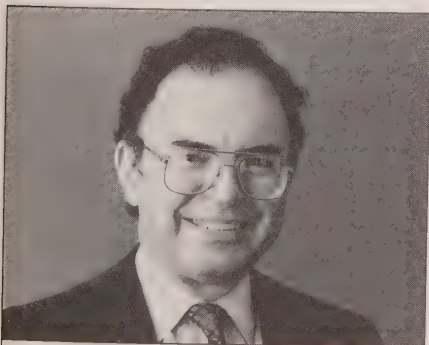
Raychem needed fast, competitively-priced delivery of many small orders of connector accessories. Since 60 per cent of its orders are for 10 or fewer connectors, this involved many time-consuming production line changeovers,

which often resulted in long lead times. Raychem's answer was to create Advanter to accommodate short production runs and minimize downtime for production line changeovers.

Iain McLean, Advanter's General Manager, explains that back in 1982, prior to the company's decision to manufacture its own connector accessories, the company had been seriously looking for a manufacturing site in Canada and the Vancouver area was a favoured contender.

"The area has an attractive lifestyle similar to California's," says McLean. "There is a large pool of skilled labour and several internationally-known universities and training institutions eager to establish ties with local high-technology companies."

"The great majority of these connector accessories will be exported and the intention is to supply Raychem's worldwide market needs from Canada," says McLean. "The new plant is already supplying 25 per cent of Raychem's worldwide market for connector accessories. It's an ever-changing market with major applications in the aviation, telecommunications, and many other very large and important industries."



Robert J. Saldich, President and CEO of Raychem Corporation, Menlo Park, California.

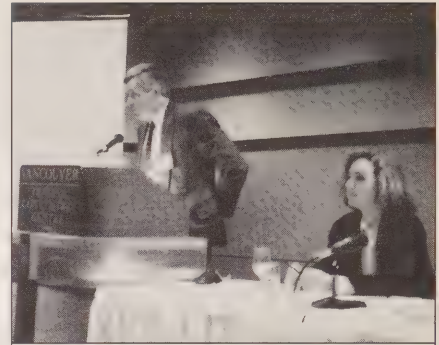
INTER COMM 90

INTER COMM 90, the Global Telecommunications Congress and Exhibition, took place in Vancouver in October 1990. Investment Canada, together with Western Economic Diversification Canada, and Industry, Science and Technology Canada (ISTC), organized a breakfast briefing to promote joint ventures and strategic alliances between Canadian and foreign firms.

Mike Pascoe, Vice-President and General Manager of Newbridge Networks Corporation, provided an overview of the Canadian

telecommunications industry, followed by representatives of nine Canadian firms who presented overviews of their companies, major products and markets with hopes of attracting foreign partners.

The telecommunications industry has been identified by Investment Canada and ISTC as having high potential for attracting investment, particularly from the U.S. The event was one in a series of Investment Canada projects designed to increase investment in Canada's telecommunications industry.



Mike Pascoe, V.P. and General Manager of Newbridge Networks Corp., addresses audience. Seated is moderator, Audrey Turner, Senior Investment Program Manager of Investment Canada.

INVESTMENT CANADA: AT YOUR SERVICE

QUESTION:

Our shareholders invested \$2 million over the last three years to develop a laser digitizer which remarkably reduces the time required to design manufactured products and to verify the quality of finished products. A U.S. manufacturer, who has been testing our product, has said they will place a large order within the next few months. Our shareholders, however, are reluctant to make further investments and our search for venture capital in Canada has been unsuccessful. Can you assist us in locating potential investors?

ANSWER:

Your problem is typical to many small, single product technology companies. Investors, whether venture capitalists or private parties, are reluctant to invest in single product technology companies. They prefer more mature companies with a proven management team and an established and varied product base that has been tested and accepted in the marketplace.

It is possible that your company needs more than capital. It might need experienced management with capabilities in marketing, distribution and financial planning. Investor Services can assist

you in finding corporate investors with these capabilities. We would search corporate technology data bases in Canada and the U.S. to identify companies with complementary products and technologies.

In conjunction with ISTC sector specialists and investment counsellors abroad, we would profile these companies to determine the likelihood of their interest in investing in your company. These investors could also provide an established network of distributors to access international markets, and would have the proven marketing and financial expertise to direct your company through a period of rapid growth.

We would suggest this is the most likely method of successfully obtaining the investment, whether it be capital, market knowhow or technology development.

If you have a question in mind regarding an investment opportunity or a business proposal, contact:

*Investor Services,
Investment Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Tel: (613) 996-7874
Fax: (613) 996-2515*

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

Editor-in-Chief – Richard Bégoin

English Writer/Editor – Lillian Rukas

French Writer/Editor – Vincent Beaulieu

Production – Bernard Cossais

Publishing Officer – Suzanne Le Blanc

*Investing in Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515*

INTER COMM 90

En octobre dernier se tenait à Vancouver l'INTER COMM 90, un congrès et une exposition portant sur les télécommunications à l'échelle mondiale. En marge de cet événement, Investissement Canada avait organisé, de concert avec Diversification de l'économie de l'Ontario et l'Industrie, Sciences et Technologie Canada, un petit déjeuner d'information qui visait à favoriser la formation de coentreprises et d'alliances stratégiques entre des entreprises canadiennes et étrangères.

M. Mike Pascoe, vice-président et directeur général de la société Newbridge Networks, a profité de l'occasion pour brosser

un tableau de l'industrie canadienne des télécommunications. Par la suite, des représentants de neuf entreprises canadiennes ont été invités à prendre la parole. Ils ont alors présenté un aperçu des activités de leurs sociétés, des produits qu'elles offrent et des marchés qu'elles desservent dans l'espoir de susciter l'intérêt d'éventuels partenaires étrangers.

Cette initiative s'inscrivait dans le cadre d'une série de projets élaborés par l'Agence et visant à accroître les investissements dans l'industrie des télécommunications du Canada.

INVESTISSEMENT CANADA : À VOTRE SERVICE

QUESTION :

Nos actionnaires ont investi deux millions de dollars au cours des trois dernières années dans la mise au point d'un digitaliseur à laser qui réduit remarquablement le temps qu'il faut pour concevoir des produits manufacturés et vérifier la qualité des produits finis. Un fabricant américain qui a soumis notre produit à des essais nous a indiqué qu'il passerait une importante commande au cours des prochains mois. Toutefois, nos actionnaires hésitent à investir davantage, et nos efforts pour trouver du capital de risque au Canada se sont avérés vains. Pouvez-vous nous fournir une quelconque forme d'aide pour trouver des investisseurs potentiels ?

RÉPONSE :

Il est également possible que votre société n'ait pas seulement besoin de capitaux. Elle pourrait aussi avoir besoin d'une équipe de gestion possédant de solides connaissances dans les domaines de la commercialisation, de la distribution et des services aux investisseurs pourrait sûrement vous aider à trouver pareils investisseurs.

De concert avec des spécialistes du secteur technologique à l'emploi d'Industrie, Sciences et Technologie Canada ainsi que des conseillers en investissement à l'étranger, nous établissons le profil de sociétés de technologie repérées préalablement dans des bases de données afin de déterminer si elles pourraient être intéressées à investir dans votre entreprise.

En plus de fournir des capitaux, ces investisseurs pourraient mettre à votre service un réseau de distributeurs établi vous permettant d'avoir accès aux marchés internationaux. Et ils auraient décidément la compétence voulue dans les domaines de la commercialisation et des finances pour assurer une croissance rapide à votre entreprise.

Si vous avez des questions relativement à un projet d'investissement ou de création d'entreprise, veuillez communiquer avec :

Groupe des services aux investisseurs
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario), K1P 6A5
Téléphone : (613) 996-7874
Télécopieur : (613) 996-2515

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

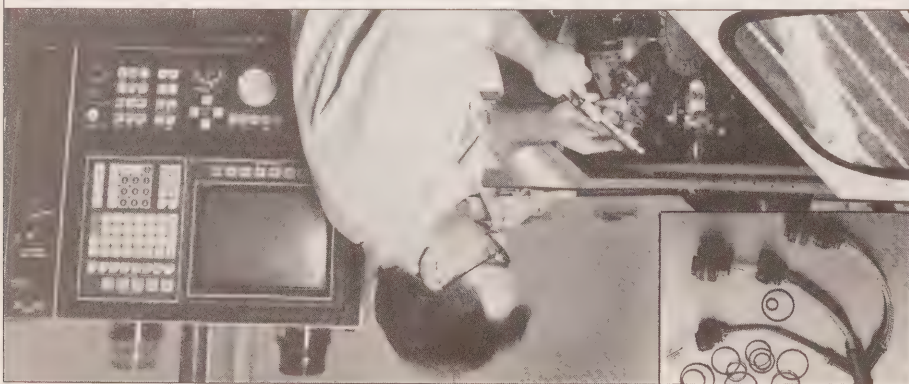
Rédacteur en chef – Richard Bégin
Réviseur français – Vincent Beaulieu
Réviseur anglais – Lillian Rukas
Production – Bernard Cossais
Agent à l'édition – Suzanne Le Blanc
Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario), K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9525
Télécopieur : (613) 996-2515



M. Mike Pascoe s'adresse à l'auditoire. À sa gauche, on aperçoit la présidente de séance, Mme Audrey Turner, gestionnaire supérieure du programme d'investissement de l'Agence.

TÉMOIGNAGE : « NOUS AVONS INVESTI AU CANADA »

RAYCHEM CORPORATION



Advanter dispose d'un système informatisé qui ne réclame qu'une préparation minimale de la part de l'employé, en l'occurrence Pat McFadden. Coin gauche : adaptateurs à usage spécial produits par Advanter.

L'entreprise

C'est en mars 1990 que l'usine de la société Advanter, construite au coût de deux millions de dollars US, a ouvert ses portes à Richmond (C.-B.). La nouvelle entreprise est une division de la compagnie Raychem Canada, elle-même une filiale de la société Raychem Corporation de Menlo Park, en Californie.

Produits

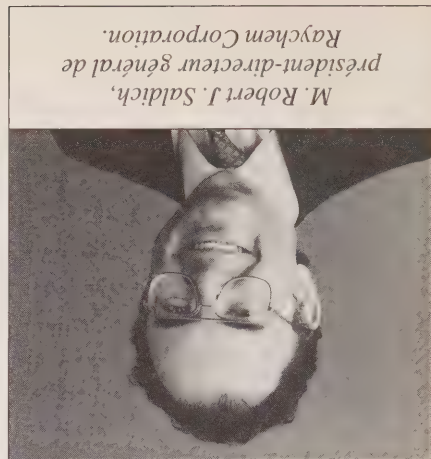
Accessoires en aluminium et en acier inoxydable pour connecteurs destinés à l'industrie des faisceaux de câbles.

Taille

Le centre de fabrication à la fine pointe de la technologie occupera une superficie de 20 000 pieds carrés et devrait créer entre 45 et 50 nouveaux emplois au cours des 5 prochaines années.

Marchés

Les industries de l'aérospatiale, de l'automobile, de la construction, de l'électronique, de la défense et des télécommunications à l'échelle mondiale. L'entreprise compte répondre aux besoins internationaux de Raychem à partir du Canada.



M. Robert J. Saldich, président-directeur général de Raychem Corporation.

En 1987, la société Raychem Corporation a ouvert un centre de distribution et un entrepôt en Colombie-Britannique puis, en mai 1989, a décidé que sa compagnie Advanter résiderait à Richmond, en Colombie-Britannique. L'usine de la Advanter, un centre de fabrication hautement automatisé à la fine pointe de la technologie, représente le premier grand investissement d'une société californienne de haute technologie en Colombie-Britannique.

Par le passé, la société Raychem se procurait les accessoires pour ses connecteurs auprès d'un certain nombre de fabricants étrangers à qui il devenait de plus en plus difficile de répondre à ses exigences en matière de prix, de qualité et de livraison. Étant donné les multiples utilisations des faisceaux de câbles, les adaptateurs utilisés pour ces connecteurs doivent être de tailles très variées et satisfaire à diverses spécifications.

Raychem avait alors besoin que lui soient livrées à des prix concurrentiels de nombreuses petites commandes d'accessoires pour connecteurs. Étant donné que 60 % des commandes qu'elle reçoit se composent d'au plus 10 connecteurs, il lui fallait compter avec de nombreux délais de production attribuables à la modification de la chaîne de fabrication. La solution au problème de Raychem consistait donc à fonder Advanter, une division conçue pour raccourcir le cycle de fabrication et minimiser les délais de production.

M. Iain McLean, directeur général de la société Advanter, a précisé que déjà en 1982 — avant même qu'elle ait décidé de fabriquer ses propres accessoires pour connecteurs —, la société Raychem envisageait sérieusement la possibilité de s'établir au Canada, plus particulièrement dans la région de Vancouver.

« Le style de vie y est plaisant et très semblable à celui de la Californie, a indiqué M. McLean. La main-d'œuvre qualifiée y est abondante, et la région compte plusieurs universités et établissements de formation de réputation internationale desirieux de créer des liens avec des sociétés locales de haute technologie. »

« La nouvelle usine répond déjà à 25 % des besoins en accessoires pour connecteurs de Raychem à l'échelle internationale, de poursuivre M. McLean. C'est un marché en constante évolution, et il existe d'intéressants débouchés dans les industries de l'aviation et des communications, ainsi que dans de nombreuses autres industries très importantes. »

L'accord de libre-échange (ALÉ) Canada-Etats-Unis a maintenant deux ans. Comme le Canada a décidé de prendre part à des discussions avec le Mexique et les Etats-Unis relativement à un ALÉ trilatéral, il serait bon d'examiner ce qui s'est passé depuis que l'ALÉ canado-américain est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989. Cependant, toute conclusion à propos de l'accord ne saurait être définitive puisqu'il n'est en application que depuis deux ans. Nous disposons tout au plus d'indicateurs laissant présager son éventuel succès.

Si l'on se fie aux chiffres concernant le commerce et l'investissement, l'ALÉ a connu

deux premières années d'application tranquilles, bien qu'il se soit révélé

efficace. Les exportations canadiennes de marchandises à destination des Etats-Unis se

sont accrues, passant de 102,6 milliards de dollars en 1988 à 106,1 milliards de dollars en 1989,

ce qui représente une augmentation de 3,4%. Même si cette augmentation est inférieure à celle de 4,1% enregistrée à ce

chapitre entre 1987 et 1988, elle est peut-être

plus impressionnante compte tenu de la hausse du dollar canadien. De

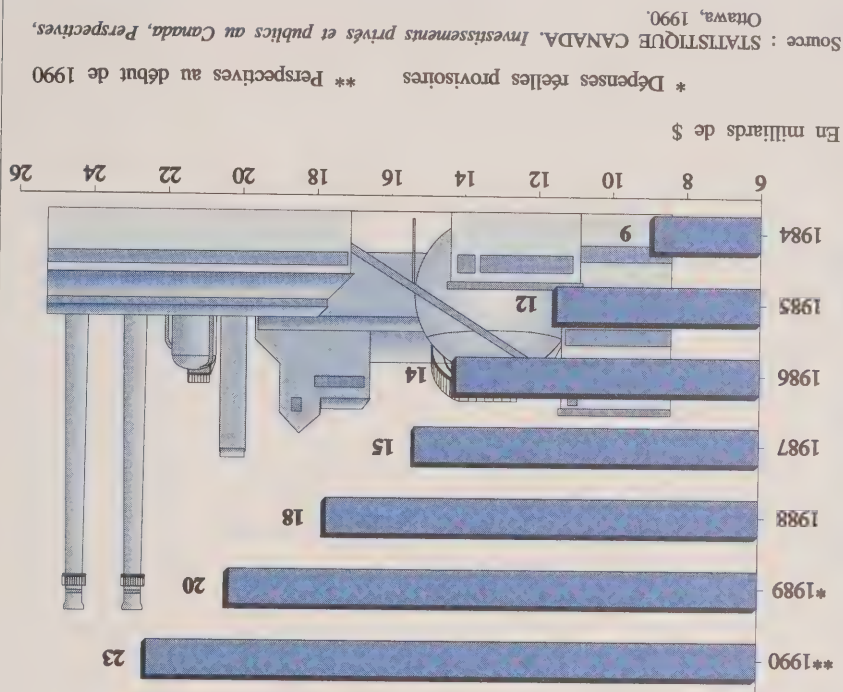
plus, comme la valeur des exportations de marchandises au cours des

trois premiers trimestres de 1990 s'élève à 81,8

milliards de dollars, il y a tout lieu de croire qu'en 1990 la hausse en pourcentage sera comparable à celle de 1989.

Les Etats-Unis sont une importante source d'investissements directs au sein de l'économie du Canada et vice versa. En effet, 68% du stock des investissements directs étrangers (IDE) au pays provient des Etats-Unis, tandis que le Canada demeure la quatrième plus importante source d'IDE

NOUVELLES DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS DANS LE SECTEUR DE LA FABRICATION



aux Etats-Unis, 8% du total étant d'origine canadienne. En 1988, les entrées nettes d'IDE au Canada en provenance des Etats-Unis ont atteint 148 millions de dollars, et ce chiffre est passé à 1,2 milliard de dollars en 1989. Pour ce qui est des investissements directs canadiens à l'étranger, les sorties nettes vers les Etats-Unis ont été de l'ordre de 3,9 milliards de dollars en 1988 et de 2,3 milliards de dollars en 1989.

Un élément essentiel au succès d'un accord comme l'ALÉ est la confiance qu'une telle entente inspire dans le monde des

l'avenir et qu'elles reconnaissent qu'il est nécessaire d'accroître la productivité si l'on tient à soutenir la concurrence sur les marchés américains et d'outre-mer. Par suite des requêtes présentées par les milieux des affaires canadiens et américains, l'élimination des droits de douane a été accélérée à l'égard de 400 produits représentant environ 3 milliards de dollars d'exportations canadiennes vers les Etats-Unis et à peu près le même montant en ce qui a trait aux importations en provenance des Etats-Unis. Des discussions ont été

entamées en vue de procédures d'éliminations accélérées dont la mise en œuvre est prévue pour le 1^{er} juillet 1991. De toute évidence, le secteur des affaires est convaincu que le commerce en franchise de douane présente des avantages.

La possibilité de régler ment des différends par le biais de l'ALÉ a été bien accueillie. A ce

jour, 13 demandes d'examen de questions relatives à l'imposition de droits antidumping et compensateurs ont été

présentées. L'important, c'est que les différends commerciaux soient examinés avec célérité, dans le cadre d'un processus

structure et impartial. Les perspectives d'avenir s'annoncent fort intéressantes. À long terme, l'ALÉ garantit que la

frontière demeurera ouverte au commerce des biens et services et que rien ne fera obstacle aux flux des investissements directs. Par conséquent, il permettra aux entreprises désireuses de desservir tout le marché nord-américain d'élaborer des stratégies en ce sens.

« Au cours des années 1990, les filiales canadiennes seront plus libres de définir leur rôle stratégique au sein de la société multinationale. Toutefois, il leur faudra faire des choix et être en mesure de se faire entendre. La révolution qui s'observe dans le domaine de la technologie de l'information a déjà entraîné des diminutions et des restructurations d'entreprises. Il sera essentiel pour les entreprises canadiennes de déterminer et de renforcer leurs points forts. »

— *Lorraine Eden, université Carleton*

« Le taux de roulement dans les industries de haute technologie (c.-à-d. les acquisitions, les obligations de cession, les ouvertures, les fermetures et les expansions d'entreprises) est élevé. Bien que ce secteur soit concentré et contrôlé par des intérêts étrangers, le taux en question est presque aussi élevé ici qu'ailleurs, d'autre part, les fusionnements ont entraîné d'importants gains sur le plan de la productivité. Cela n'a rien de surprenant. C'est dans les industries de haute technologie que la possession d'un élément d'actif incorporel est le plus susceptible d'entraîner pareils gains. »

— *John Baldwin et Paul Gorecki, Statistique Canada*

« L'importance de l'investissement étranger indique que les entreprises américaines de haute technologie ont besoin d'un apport de capitaux et d'autres ressources de l'extérieur pour atteindre leur maturité. La solution ne consiste pas à entraver les flux d'investissements étrangers, mais plutôt à mettre en place l'infrastructure, à savoir l'éducation, les compétences, la pratique de l'économie, la participation des employés et ainsi de suite. »

— *David Teece, université de la Californie à Berkeley*

« Même s'il existe des raisons théoriques pour lesquelles le gouvernement souhaiterait intervenir dans le processus d'acquisition par des étrangers, tout porte à croire que pareille intervention risque de nuire au bien-être économique des Canadiens. Nous devons nous garder de rejeter de façon trop précipitée les acquisitions de sociétés de haute technologie ou d'essayer de le prix d'achat. »

— *Steven Globerman, université Simon-Fraser*

« Au Canada, il s'est révélé difficile d'apporter des changements pour soutenir la concurrence des Japonais dans l'industrie de l'automobile parce que la solution ne consiste pas uniquement à adopter des technologies nouvelles. Ce sont plutôt des changements en profondeur au sein des sociétés qui s'imposent, notamment dans les attitudes, les compétences et les comportements. Certes, l'idée fait son chemin dans l'industrie canadienne de l'automobile, mais les relations patronales-syndicales et l'infrastructure scolaire posent des problèmes. »

— *Bernard Wolf et Glen Taylor, université York*

« L'arrivée de filiales étrangères au début du cycle technologique présente plus de chances de succès que si ces filiales font leur entrée à une étape ultérieure où la technologie est relativement normalisée. Il aura fallu de 40 à 50 ans à l'industrie canadienne de l'aviation pour se consolider. Ce n'est qu'aujourd'hui que nous récoltons les avantages associés à l'implantation de filiales étrangères au pays dans les années 1920. »

— *Christian de Bresson et al., Centre de recherches sur le développement de l'industrie et de la technologie, université du Québec à Montréal*

« Nous devons examiner d'autres aspects de la prise de contrôle d'entreprises de haute technologie, à savoir le rôle des arbitragistes, le coût des capitaux propres, les coûts que représente l'acquisition de sociétés canadiennes de haute technologie par des entreprises d'Etat étrangères, l'oligopole par rapport à la main-d'œuvre et aux capitaux et la façon dont la technologie peut être orientée, qui entraînent tous d'énormes conséquences à long terme. »

— *Richard Lipsey, université Simon-Fraser*

sur divers aspects de l'investissement étranger et de l'évolution technologique. Ils ont fait de brefs exposés traçant les grandes lignes de leurs travaux, allocations qui ont par la suite fait l'objet de commentaires par les experts qui participaient à la conférence.

Un certain nombre de grands thèmes en sont ressortis. En tant que pays disposant d'un petit marché, le Canada bénéficie indubitablement de l'IDE, et il y a lieu de croire que cela se poursuivra. Le pays peut profiter des gains sur le plan de la productivité découlant du processus d'acquisition et de ce qu'on appelle les « retombées de la R-D », qui résultent de transferts entre les filiales étrangères et les industries canadiennes.

Plusieurs auteurs ont fait observer qu'il faut avant tout chercher à promouvoir la concurrence. C'est de cette façon que le marché intérieur pourra tirer profit, sur le plan de la productivité et des retombées, des avantages attribuables à l'IDE au Canada. M. Thomas Kierans, président de l'Institut C.D.-Howe, a insisté sur le fait que le Canada « devrait s'appliquer à mettre en valeur ses ressources humaines et à inciter les universités à devenir des centres d'excellence en matière de recherche ».

M. Richard Harris, de l'université Simon-Fraser, a pour sa part fait ressortir l'importance « d'avoir accès aux marchés étrangers de façon à compenser la petitesse du marché canadien ainsi que de jouer d'un marché de capitaux assurant aux entreprises canadiennes un financement à des taux concurrentiels à l'échelle mondiale ».

Enfin, mentionnons qu'au cours du premier semestre de 1991 les communications des auteurs de même que les commentaires faits par les participants feront l'objet d'une publication.

— *John Knubley, Investissement Canada*

John Knubley est le directeur du Groupe de la recherche sur l'investissement de l'Agence. Pour obtenir des renseignements concernant la conférence, veuillez communiquer avec lui au (613) 995-7077.

DES EXPERTS NOUS PARLENT D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER ET DE TECHNOLOGIE



« Une très faible proportion de tous les cas que nous avons examinés se compose d'acquisitions d'entreprises canadiennes de haute technologie. Or ces dernières ont représenté une part importante d'entrepreneurs. Dans un monde où l'aptitude d'un pays à se faire valoir dans le domaine de la haute technologie est la clé de sa compétitivité sur les marchés internationaux, l'acquisition de sociétés nationales de haute technologie présente un intérêt plus que purement passager. Le public canadien est directement intéressé dans l'avvenir de telles sociétés. »

— **Paul Labbé, président d'Investissement Canada**

« L'investissement direct étranger a changé de visage puisqu'il est aujourd'hui axé sur les entreprises qui mettent au point de la technologie. La tendance à venir chercher ici la technologie qui autrefois nous était transférée de l'extérieur est relativement nouvelle pour le Canada. »

— **Richard Harris, université Simon-Fraser**

« Les multinationales implantent leurs installations de recherche dans des pays ayant des champs de compétence technologique analogues. Ainsi, les entreprises seront davantage en mesure d'intégrer leurs caractéristiques technologiques uniques à celles des systèmes locaux et de transférer plus efficacement les fruits de leurs recherches à d'autres éléments de leur réseau international. »

— **John Cantwell, université de Reading**

« Le Canada est l'un des pays présentant les taux les plus élevés sur le plan de l'activité technologique entreprise par la catégorie « autres », c'est-à-dire les petites entreprises, les organismes gouvernementaux et les particuliers. »

— **Parl Patel, université de Sussex**

« Le gouvernement suédois encourage depuis longtemps les sociétés à entreprendre des travaux de R-D en Suède. À l'heure actuelle, ce pays est celui où les dépenses au chapitre de la R-D sont les plus élevées du monde en pourcentage de la valeur ajoutée. Cette politique n'a encore donné aucun résultat probant. Les exportations de produits de haute technologie n'ont guère augmenté en Suède depuis 1970. »

— **Magnus Blomström, Stockholm School of Economics**

« Le taux social est le taux de rendement de l'utilisation des capitaux affectés aux travaux de R-D dans la société, tandis que le taux privé correspond au taux de rendement de l'accumulation de capitaux consacrés à la R-D. Toutes les études portant sur des entreprises et des industries canadiennes et américaines révèlent que le taux social de rendement dépasse le taux privé. La formation de capitaux destinés à la R-D a donc d'importantes retombées. »

— **Jeffrey Bernstein, université Carleton**

Les 6 et 7 septembre derniers, plus d'une douzaine d'économistes de renom ont été invités à présenter des communications sur l'investissement étranger et la technologie lors d'une conférence organisée par Investissement Canada.

« Il nous est venu l'idée d'organiser cet événement à la suite des prises de contrôle étrangères d'entreprises canadiennes de haute technologie qui ont récemment soulevé la controverse parmi la population », de dire M. Alan Nyman, vice-président exécutif d'Investissement Canada dans son allocution d'ouverture.

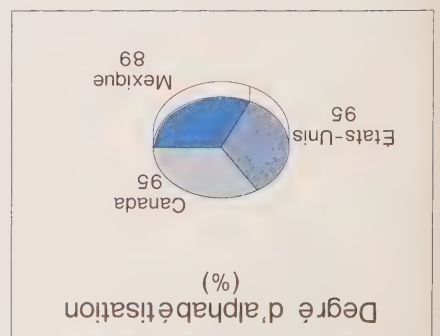
La mondialisation a en effet modifié de façon radicale le contexte dans lequel s'effectuent ces prises de contrôle. La course au progrès technologique est devenue un élément central du processus de la mondialisation. Les multinationales doivent non seulement investir sur des marchés où elles souhaitent faire des affaires, mais aussi entreprendre des travaux de recherche et de développement (R-D) sur les marchés reconnus pour leurs avantages technologiques.

« Le problème fondamental, c'est qu'au Canada le bilan relativement peu reluisant de l'évolution technologique est souvent imputé aux multinationales étrangères, indique M. Nyman. Or les preuves tendent à démontrer que c'est plutôt le contraire qui se produit : l'accès à la technologie dont jouit la multinationale et les gains au chapitre de la productivité présentent des avantages certains pour le pays hôte. »

Le niveau de l'investissement direct étranger (IDE), tant aux États-Unis qu'au Canada, est le double de ce qu'il était il y a une dizaine d'années. En outre, l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) s'est accru rapidement au cours des années 1980, s'effectuant d'ailleurs à un rythme plus rapide que celui de l'investissement direct au Canada. M. Don McFerridge, de l'université Carleton, a été choisi coordonnateur de la conférence. Des économistes du Canada, des États-Unis, du Royaume-Uni et de la Suède ont été invités à y présenter des communications portant

CANADA - E.U. - MEXIQUE : UN NOUVEL ALE ?

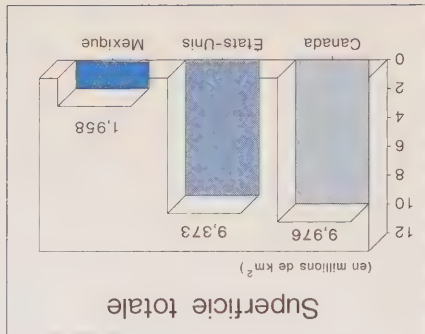
▲ (suite de la page 2)



La perte d'emplois au Canada au profit du Mexique, qui surviendrait supposément après la signature d'un pareil accord trilatéral, constitue le principal argument invoqué par les non-partisans de l'entente. Ceux-ci craignent en effet que le salaire horaire mexicain, qui se situe aux environs de 1,50 \$, n'incite les entreprises à cesser leurs activités au Canada pour aller s'installer au Mexique. Or il est peu probable que l'on assiste à un pareil exode des emplois vers ce pays. Certes, le Mexique est un pays où les salaires sont bas, mais c'est aussi un Etat où la productivité est très faible. Les coûts unitaires de la main-d'œuvre y sont élevés, sauf dans les entreprises où l'adoption de techniques de gestion récentes et l'ajout de matériel moderne peuvent compenser le manque de main-d'œuvre. Les faibles salaires ne sont qu'un des facteurs dont tient compte une société dans son choix d'emplacement. Le rendement économique global, le niveau de scolarité de la main-d'œuvre, la qualité de la gestion, l'efficacité du réseau de transport et la stabilité politique sont des facteurs tout aussi importants. Le Canada représente un endroit intéressant puisqu'il rassemble tous ces éléments. D'autre part, si les États-Unis et le Mexique signent un ALÉ et que le Canada n'en est pas signataire, celui-ci devrait s'attendre à ce qu'un important volume du commerce et des investissements soit redirigé. Les marchandises américaines entreraient en franchise de

douane sur les marchés mexicain et canadien, alors que les produits canadiens et mexicains ne seraient dédouanés que sur le marché américain. Les sociétés souhaitant avoir accès aux trois marchés auraient alors tout intérêt à aller s'implanter aux États-Unis. Il s'agirait là d'un stimulant particulièrement puissant aux yeux des multinationales appelées à choisir l'emplacement à partir duquel elles desserviraient tout le marché nord-américain. Richard Lipsey, l'un des économistes les plus respectés du Canada, a rédigé un article intitulé « *Canada at the U.S./Mexico Free Trade Dance: Wall-Flower or Partner* » pour le compte de l'Institut C. D. Howe. Dans ce papier datant du 24 août 1990, M. Lipsey soutient que le Canada servirait ses propres intérêts ainsi que la cause du libre-échange dans les pays du monde occidental s'il participait aux pourparlers sur le libre-échange. Il engagerait ainsi les arrangements commerciaux du monde occidental sur la voie du « régionalisme plurilatéral », un système dans lequel tous les pays négocieraient ensemble et jouiraient d'un même accès au marché de chacun des États participants.

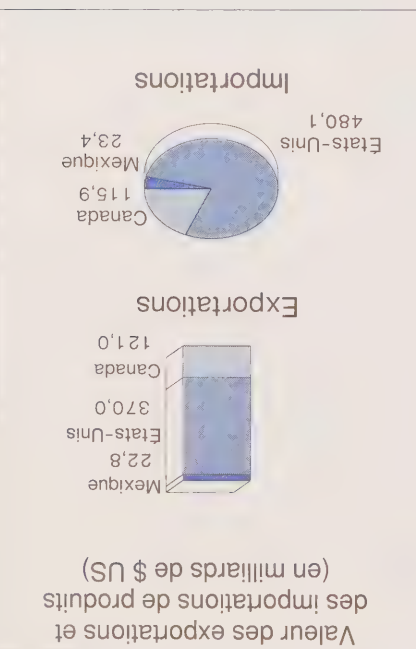
Cela paraît de loin préférable au modèle selon lequel les États-Unis concluraient des accords distincts avec chacun de leurs partenaires, car ils seraient alors le seul pays dont les produits pourraient être écoulés en franchise de douane sur chaque marché. Une telle situation lui permettrait par conséquent d'accroître son pouvoir de négociation.



Tous les pourparlers menant à un accord entre les États-Unis et le Mexique auront inévitablement des répercussions directes et indirectes sur le Canada, qu'il y participe ou non. Sa participation aux discussions lui permettra toutefois d'influer sur les mouvements des échanges commerciaux et des investissements entre les trois pays. L'accès au marché mexicain inciterait d'ailleurs les sociétés canadiennes à se spécialiser et à profiter d'économies d'échelle sur le plan de la production, de la distribution et de la commercialisation, toutes essentielles à l'accroissement de la compétitivité. Bien que l'adhésion du Mexique à l'ALÉ canado-américain constitue un sujet d'inquiétude pour de nombreux Canadiens qui craignent que cela n'entraîne des pertes d'emploi, elle devrait aboutir à de meilleures perspectives d'emploi et de revenu pour les participants à l'ALÉ trilatéral, y compris les Canadiens.

Geoff Nimmo est analyste supérieur des politiques au sein de la Division de la recherche et des politiques sur l'investissement de l'Agence.

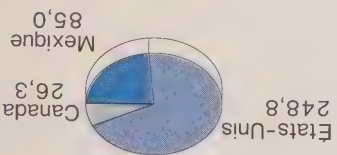
— Geoff Nimmo, Investissement Canada



CANADA - E.-U. - MEXIQUE : UN NOUVEL ALE ?

▲ (suite de la page 1)

Population (en millions)

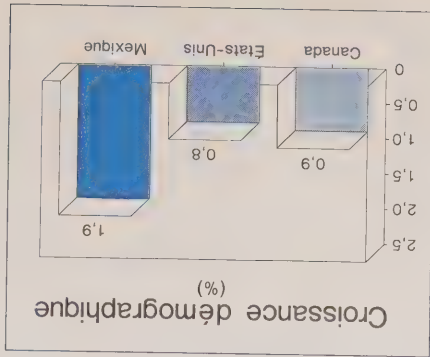


pays. Les États-Unis sont pour leur part la destination préférée des investisseurs canadiens, plus de 70 % des investissements directs canadiens à l'étranger étant effectués sur le marché américain.

Par contraste, les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique sont très limités, et il en va de même avec l'investissement. Même si le Mexique constitue le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine, moins de la moitié de 1 % (588 millions de dollars) des exportations canadiennes totales sont destinées au marché mexicain. Les importations du Canada en provenance du Mexique s'élèvent à 1,6 milliard de dollars, ce qui ne représente que 1 % de l'ensemble des importations canadiennes. Le niveau de l'investissement direct bilatéral enregistré entre les deux pays est également très bas. Les investissements mexicains au Canada sont pour ainsi dire inexistant, alors que le stock des investissements directs canadiens au Mexique n'atteint que 424 millions de dollars, soit 1,5 % des IDE au Mexique.

La principale raison pour laquelle le Canada aurait intérêt à participer à un accord de libre-échange (ALÉ) trilatéral se rapporte à l'avenir. Le Mexique est susceptible de devenir un important marché pour le Canada. En effet, on estime que sa population atteindra les 100 millions d'habitants d'ici à la fin du siècle.

De profondes réformes économiques, notamment la libéralisation de sa réglementation relative au commerce et à l'investissement, pourraient permettre au Mexique de réaliser, sur le plan de la croissance



La question entourant la participation ou la non-participation du Canada aux discussions trilatérales sur le libre-échange entre notre pays, les États-Unis et le Mexique soulève la controverse. D'aucuns soutiennent que pareil accord ferait perdre des emplois aux travailleurs canadiens, ce à quoi d'autres répliquent que la croissance économique du Mexique connaîtrait un essor considérable. S'ensuivrait alors une augmentation considérable des importations sur le grand marché mexicain en pleine expansion, de sorte que toutes les parties engagées dans l'accord trilatéral tireraient des avantages de cette évolution.

Le Mexique est le troisième partenaire commercial des États-Unis après le Canada et le Japon, alors que les États-Unis sont — et de loin — son partenaire commercial le plus important.

Près des trois quarts des exportations du Mexique sont à destination des États-Unis, tandis que la proportion des importations en provenance de ce pays est légèrement supérieure à ce nombre. De plus, les deux tiers des investissements directs étrangers (IDE) au Mexique, qui s'élèvent à quelque 32 milliards de dollars, proviennent des États-Unis, alors qu'on estime que le montant de l'actif détenu par des Mexicains aux États-Unis varie entre 47 milliards de dollars et 94 milliards de dollars.

Les liens économiques très étroits qui unissent le Mexique et les États-Unis expliquent cette volonté de procéder à une plus grande intégration économique. Par contre, les raisons justifiant la participation du Canada à ces discussions sont plus complexes.

Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada et vice versa. Chaque année, les échanges bilatéraux atteignent environ 200 milliards de dollars. Les investissements transfrontières sont eux aussi considérables. À la fin de 1989, les investissements directs américains au Canada s'élevaient à environ 79 milliards de dollars, ce qui représente la plus importante concentration d'investissements directs américains enregistrée dans un

« On dit que la politique étrangère des États réside dans leur géographie. La proximité justifie de toute évidence la création d'une zone franche nord-américaine. Existe-t-il un meilleur endroit pour intensifier le flux des échanges que sur un continent où les coûts relatifs au transport sont relativement peu élevés et où les pays sont reliés par un réseau de communication comprenant des chemins de fer, des routes, des lignes aériennes et des systèmes de télécommunications ?... »

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA

Vol. 4, n° 3 - Hiver 1990

CANADA - É.-U. - MEXIQUE : UN NOUVEL ALÉ ?

Les discussions préliminaires au sujet d'un éventuel accord de libre-échange (ALÉ) trilatéral entre le Canada, les États-Unis et le Mexique sont actuellement en cours. Des négociations plus officielles, qui toucheront cette fois la portée, les éléments et le mode d'application de l'entente proposée, doivent être amorcées en mai 1991. Dans notre article de fond, intitulé Canada-États-Unis-Mexique : Un nouvel ALÉ ?, nous étudions les liens économiques unissant ces trois pays, en plus d'y faire valoir les arguments d'ordre économique militent pour et contre une zone de libre-échange nord-américaine.

D'autre part, notre article intitulé Des experts nous parlent d'investissement étranger et de technologie propose les faits marquants d'une conférence organisée l'automne dernier par Investissement Canada. Des économistes provenant de quatre pays y ont alors présenté des communications portant sur divers aspects de l'investissement étranger et de l'évolution technologique.

DANS CE NUMÉRO

D Des experts nous parlent d'investissement étranger et de technologie p. 4

B Baromètre des investissements p. 6

T Éménagement : Raychem Corporation p. 7

I NTER COMM 90 p. 8

A votre service p. 8



CANADA	ÉTATS-UNIS	MEXIQUE	en milliards de \$ US		
			PNB/PIB*	PNB/PIB* (en \$ US par habitant)	DÉFICIT DU COMPTE COURANT
531,6	5 200,8	201,4	20 214	2 365	5,4
16,6	110,0	4,8	5,0	20,0	20,0
			NIVEAU D'INFLATION (%)		

* Les données relatives au PIB du Mexique, au PNB du Canada et au PNB des États-Unis se rapportent à 1989.

(p. 2) ▲

CAI
TI 100
-151

INVESTING IN CANADA

Government
Publications

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 4, No. 4 – Spring 1991

INVESTING IN THE ENVIRONMENT



The Environmental Choice Program was created by the Government of Canada to help consumers find products which ease the burden on the environment. Goods and services which meet the criteria are identified by the EcoLogo. The three stylized doves symbolize government, industry and consumers working together.

For the sixth year in a row, Investment Canada represented the Government of Canada at the World Economic Forum's annual symposium at Davos, Switzerland. Designed to develop and maintain individual and corporate contacts at the highest levels of business and government, the symposium hosted world leaders from the economic, business and financial sectors.

The economy and the environment was the theme of the address by Gro Harlem Brundtland, Prime Minister of Norway, at the closing plenary session. "We need short-term measures and consistent, long-term strategies, based on the recognition that economy and ecology are indeed one issue," she said.

Brundtland, past Chairman of the World Commission on Environment and Development, stated that "energy, environment and development are inextricably linked", and acknowledged that if we are to rebuild the world economy, and update our industrial structures, we must be guided by global environmental principles.

"We need economic and financial facilities that allow the transfer of the best available technology," said Brundtland. "Financial institutions, such as the European Bank for Reconstruction and Development will have an important role to play in forging economic incentives which integrate environmental concerns."

(p. 2) ▼

In recent years there has been global recognition of the mounting harmful effects and economic costs associated with the environmental degradation of our planet. As environmental awareness increases, there are pressures on governments and industries to adopt the concept of sustainable development.

Consumers and investors are learning to wield their economic clout, forcing more and more companies to recognize the importance of their image in the environmental debate. Those which target their products and services towards improvement of the environment have very strong earning potential in the years ahead.

We focus on the newly-emerging environmental industry in Canada, and the many and varied investment opportunities which exist in this area. We also offer profiles of five firms taking advantage of the "green movement" towards environmental responsibility. The message is becoming clear: investing in the environment is good business.

INSIDE THIS ISSUE

E nvironmental Industry: Company Profiles	p. 4
I nvestment Canada Conference	p. 8
N ational Packaging Protocol	p. 10

Printed on recycled paper
(Mohawk 50/10) with biodegradable,
vegetable oil based inks.



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

INVESTING IN THE ENVIRONMENT ▲ (cont'd from p. 1)

Underlying Brundtland's message was the concept of sustainable development. In essence, sustainable development seeks to balance economic development and environmental protection. In Canada, the National Round Table on the Environment and the Economy (NRTEE) was created by Prime Minister Mulroney in October 1988 to focus on the implementation of sustainable development. In the opinion of the NRTEE, sustainable development and national competitiveness go hand in hand.

"Sustainable development is not simply a matter of environmental policy," said Dr. David Johnston, past Chair of the NRTEE. "It is a recognition that if we continue human activities in their current direction, we will lose not only our environmental quality, but we will lose our economic progress as well."

ENVIRONMENTAL INDUSTRY

Cleaning up the environment is not only a challenge but an important opportunity for Canada. The environmental technology industry is among the fastest-growing areas of the Canadian economy, and will play an increasing role in positioning Canada favourably in highly competitive world markets.

Tremendous opportunities exist for Canadian companies and entrepreneurs to develop and sell new environmental technologies. Good engineering design and high calibre operating management are key elements to commercial viability, and to achieving a good environmental record. Canada's world recognized consulting engineering sector is a major asset as we strive for our environmental goals.

The Canadian environmental industry employs, directly and indirectly, about 150,000 people with revenues of \$7 to \$10 billion annually. In a recent study by Peat Marwick Stevenson & Kellogg,

the total environmental protection and control market in North America has reached over \$100 billion. This is slightly larger than the entire North American aerospace and aviation industry, one of the continent's premier business sectors. The environmental industry growth rate, in real terms, is estimated at 7.5% per year. By comparison, the aerospace and aviation industry is growing at 2% to 3% per year.

IMPROVED PERFORMANCE

Increases in energy costs, and the advances in process control instrumentation technology necessary for achieving energy efficiencies, have enabled many industry sectors to meet much higher expectations for cleaner operations. Many companies have found that efforts to achieve better environmental results have not been at the expense of their productivity and competitiveness. Changes in management systems and investments in modernized plants and equipment have improved economic performances while at the same time gaining environmental benefits.

THE GREEN PLAN

The federal government has promised to help increase Canada's ability to capitalize on economic opportunities by providing cost-shared funding for programs to help encourage environmentally favourable technologies.

Outlined in the *Green Plan*, released in December 1990, the Government of Canada will augment its Technology Development Program to provide technology transfer services to firms. To facilitate technology transfer activities in government laboratories, the government will establish a federal-provincial Environmental Technology Network.

The Environmental Technology Commercialization Program will also be launched in 1991 to provide financial resources on a cost-shared basis for

partnerships and joint ventures. Up to 50% of funding will be provided to attract private venture capital for environmental technology projects. Joint venture and consortium opportunities will be developed for Canadian firms in the environmental technology industry, in Canada and internationally, with the Environmental Innovation Program.

GLOBE '90

Recognizing that efforts to resolve environmental problems cannot take place in isolation, the federal government sponsored GLOBE '90, North America's first integrated trade fair and conference on sustainable development. Nearly 400 Canadian companies and 200 firms from 20 other countries exhibited environmental products, services and technologies. GLOBE '92, also to be held in Vancouver, will again emphasize practical solutions to environmental challenges, and the investment opportunities they represent.

"GREEN" PRODUCTS

Many companies are discovering the wide variety of investment opportunities being created by changing consumer attitudes. The success of environmentally-sound products is hard evidence of the effects of awareness on purchasing behaviour, as noted in a *Financial Post* article of June 27, 1989.

Of almost 3,000 new products introduced across North America in the first half of 1989, those labelled as "green" enjoyed sales growth 30 times faster, on average, than all other packaged goods. Industry experts claim sales will soon reach \$1 billion annually from almost nothing two years ago.

According to the Canadian Chamber of Commerce, issues like excessive packaging, toxic substances in cleaning agents, pesticides and chemical residues in food, and wasteful energy consumption are already

INVESTING IN THE ENVIRONMENT ▲ (cont'd from p. 2)

playing an important role in purchase decisions.

A paper prepared by the NRTEE stated: "While public recognition will not bring an immediate financial reward, it can, in the case of a company for example, build public support, the customer base, market share and a favourable response from investors. It may be more than coincidence that the shares of Loblaws increased about 40% in the six months following the announcement of their green product line."

"GREEN" INVESTMENTS

Speaking on the issue of investment incentives, the NRTEE acknowledged "there is a need for investment vehicles in Canada so that concerned individuals can invest their funds in a way consistent with their environmental concerns, and to assist companies to make those capital investments necessary to improve the efficiency of their operations and to remain competitive in global markets."

McNeil Mantha Inc., the Dynamic Fund Management Ltd. and ScotiaMcLeod are among the growing number of investment firms offering portfolios of

select companies which are not only profitable but which make a significant contribution to safeguarding and improving the environment.

The Desjardins Environment Fund is a first on the Quebec market to bring environment together with investment. Profitability is still the number one investment criterion, but Desjardins acknowledges this readily goes hand in hand with concern for the environment since, in their experience, socially responsible companies are often those which post the best performances.

TRADE AND FOREIGN INVESTMENT

Sustainable development also has important implications in trade and foreign investment into Canada. Companies using environmentally benign manufacturing processes will often have a marketing advantage, as evidenced by the comments of the CEO of a major German consumer of Canadian pulp and paper.

Speaking at the 78th Annual Meeting of the Canadian Pulp and Paper Association in January 1991, Georg Holzhey, of Haindl Papier GmbH,

reminded his audience there is a surplus of pulp produced around the world, and countries such as Sweden have already developed more environmentally friendly techniques to whiten their pulp. In his opinion, the Canadian industry must demonstrate it is using environmentally benign whitening processes or lose favour with many of its customers.

Germany, considered by many to be a leader in environmental concerns, established in 1985 the German Environmental Management Association (BAUM).

BAUM has over 220 members including such well-known names as Brown Boveri, Bosch-Siemens, Deutsche Bank, IBM and Lever. Partner organizations have been established in Austria, Switzerland, Sweden, France and the United Kingdom.

To qualify for BAUM membership, companies must demonstrate they have taken concrete action to improve their environmental performance. It stands to reason that pressures will be brought to bear on Canadian firms to improve their environmental records if they hope to continue to have good commercial relations with these firms.

HOT MARKET

The environmental industry is shaping up to be one of the hottest market areas in the 1990s. In Brundtland's words, "The process of change is in itself a dynamic restructuring process which requires economic activity at a high level. We will see the need to replace capital stock at a high rate to promote energy efficient technology. We will see investments in infrastructure required to meet an entirely new model of future activity. Consequently, the private sector, trade unions as well as governments should see the great opportunity for investments, and for employment, created by the need for change." (p. 4) ▼

INVESTMENT CANADA REVIEW PROCESS

Given the importance attached to the environment by the public and governments, environmental considerations will clearly have an important impact on the fortunes of many businesses.

While Investment Canada will not be required to carry out formal environmental assessments under the Canadian Environmental Assessment Act, it is important that the Agency be attuned to environmental concerns.

In most cases reviewed by Investment Canada, environmental impacts will likely be insignificant as many are in industry sectors that are environmentally benign. The following sectors have the greatest potential for environmental impact: natural resources; resource processing; smokestack industries; chemical industries; producers of products containing toxic materials; and wholesale distributors of bulk commodities such as chemicals and petroleum products.

In cases where environmental impacts are an issue, Investment Canada will address the subject in summaries and recommendations prepared for the Minister.

INVESTING IN THE ENVIRONMENT ▲ (cont'd from p. 3)

INVESTMENT CANADA

The Prospecting Group of Investment Canada, together with Industry, Science and Technology Canada, and External Affairs and International Trade Canada, have organized a series of international business round tables in the environmental technologies field.

The aim of the round tables is to assist Canadian companies in forming partnerships with foreign firms to take advantage of emerging global opportunities in the environmental field. Canadians can be proud to know

there is a thriving industry in Canada becoming internationally recognized. Triton, a B.C. company, has developed a unique method for ultrasonic wastewater treatment in partnership with an Austrian firm. The SNC Group, based in Quebec, has developed a new technology for extracting oil from industrial sludge, in partnership with an Australian firm. Solarchem, an Ontario firm, has developed an ultraviolet lamp which destroys waterborne contaminants. From Continental Amelioration Research Environmentalists (CARE) International of Calgary comes

a novel biotechnology, using bacteria for the containment and bioremediation of contaminated groundwater. SPANS software, developed by Ottawa-based INTERA TYDAC, is already in worldwide use and has proven to be a powerful tool for environmental applications. And Biosys, a California biotechnology company, is using Canadian technical expertise and facilities to scale up production of its biological pesticide. Companies such as these will help to give Canada a competitive edge in global environmental markets in the years to come.

TRITON: ULTRASONIC WASTEWATER TREATMENT

Triton Environmental Consultants Ltd. provides clients with assessments and strategies for coping with air, water and land use problems. Today, in a climate of growing awareness and stringent regulations, project development can succeed or fail on the strength of environmental considerations.

Triton was founded in 1989 when the environmental consulting division of Envirocon Pacific Ltd. was purchased by its senior staff. Triton's team of 60 professionals comprise project managers, biological scientists, water resource engineers, toxicologists, environmental planners, and an environmental lawyer.

Since 1973, Triton has facilitated environmentally responsible management of hydroelectric projects, oil and gas explorations, pulp mills, waste disposal sites, mines, ports, roads, railways, pipelines, fisheries projects and mineral processing plants.

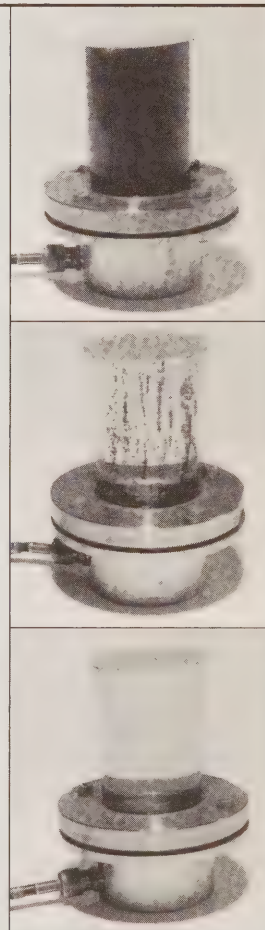
In November 1990, Triton announced a joint venture with the Sonofloc Separation Technology Co. Ltd. of Vienna, Austria, which developed an innovative technology for removing suspended particles in

wastewater. The joint venture company has exclusive licence in Canada.

Ultrasonic waves bombard particles suspended in water which causes them to coagulate into larger pieces. The weight of these larger particles causes them to sink for later collection. This process has applications for the pulp and paper industry, mining, road and general construction, tunnelling, mineral processing, and in treatment of municipal waste.

The technology came out of experiments using acoustic oscillations to speed up the chemical removal of suspended particles from water. It was found the ultrasonic waves removed particles on their own without the use of chemicals. The process gets high environmental marks for its low energy requirements. There are virtually no repairs as there are no moving parts, and no environmental burden as there are no chemicals involved.

Triton plans to build a pilot model for further testing, which should take one year and involve engineers from both Austria and Canada. Full-scale development and production of the Sonofloc process is expected by early 1993.



1. Carbon suspension before oscillation. 2. After two minutes of oscillation. 3. After three minutes. (Courtesy of Triton)

TESTIMONIAL: "WE INVESTED IN CANADA" – BIOSYS

The Venture

A California company is using Canadian technical expertise and facilities in order to scale up production of its product. Biosys Alberta Ltd. is testing and manufacturing its biological pesticide in the Alberta Research Council's Edmonton pilot plant.

Products

BioSafe and BioVector are safe and effective alternatives to chemical pesticides for the eradication of harmful insect pests.

Size

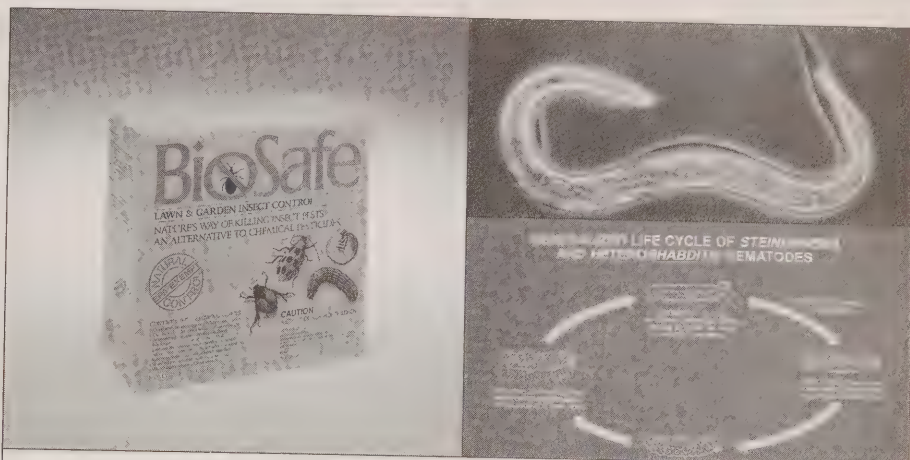
Biosys Alberta Ltd., established in 1987, employs three people in Edmonton and provides work for many other scientific, technical and research personnel through contract work.

Markets

Used in agriculture, horticulture and the lawn and garden industry, the products are distributed worldwide by its parent company, Biosys.

Future

Alberta is being considered as the primary site for the company's manufacturing facilities.



BioSafe, a biological pesticide containing beneficial nematodes. Top right: Beneficial nematode. Bottom right: Nematode life cycle. (Photos courtesy of Biosys)

Insect pests destroy billions of dollars worth of commercial crops every year. Biosys has discovered that the best way to eliminate harmful insect pests is by using their natural enemies, "beneficial nematodes". Nematodes are parasitic worm-like creatures half a millimetre long and practically invisible to the naked eye.

These creatures actively seek out their targets in the soil, attracted to the heat and carbon dioxide emitted by insect pests. They enter the insect through natural body openings and release a bacterium fatal only to the target insect, which dies within 24 to 48 hours. The nematodes then go through their reproductive cycle inside the body of the insect host. As the insects die off, so do the nematodes, leaving no residues which can accumulate and eventually endanger the water table.

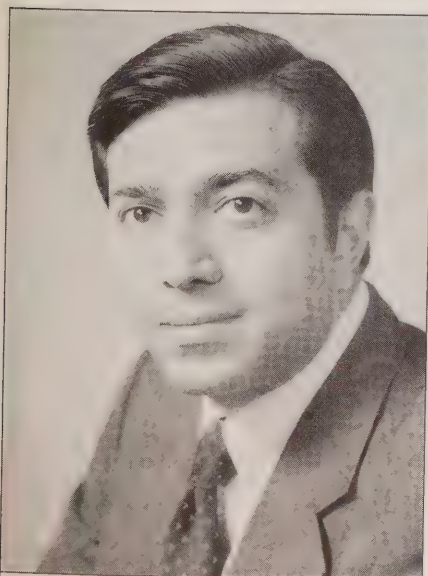
The biological pesticide can be applied in furrows as the seed is planted, sprayed on trees or the ground, and even sprayed from the air. Destructive to hundreds of harmful insect species, nematodes are not harmful to crops, plants, humans, animals, birds, earthworms, the environment or beneficial, above-ground insects. And while many insect pests are becoming resistant to chemical pesticides, they have shown no such resistance to nematodes.

Nematodes occur naturally all over the world, but under natural conditions are insufficient in number to control insect pests. Biosys is scaling up its state-of-the-art production methods to "brew" nematodes in liquid culture in quantities approximating a million billion per year, at costs competitive with chemical pesticides. Its research group is experimenting with dessicating nematodes for periods of time that are commercially viable.

Presently, a unique gel packaging allows them to be shipped in a semi-dormant state. The gel is dissolved in water and sprayed directly onto moist soil or lawn surfaces. These "bugs for hire" are available in two sizes, 10 million or 100 million in a jar.

Biosys has options on two sites in the Edmonton area where it is considering building its own manufacturing facility. In an effort to keep this high-tech, experimental process in Canada, the Alberta government has offered Biosys loan guarantees of \$20 million.

BioSafe received the coveted U.S. Retailers Choice Award in 1990, reflecting growing consumer awareness for an environmentally safe means of eliminating pests from the garden.



Dr. Venkat Sohoni, C.E.O., Biosys, Palo Alto, California.

SNC: OIL FROM SLUDGE PROCESS

The SNC Group is a diversified Quebec engineering and construction firm which offers more than 20 years of global experience in waste management. Its areas of expertise include solid waste management, pyrolysis (chemical decomposition by heat action), liquid effluent treatment, and recycling and treatment of hazardous waste.

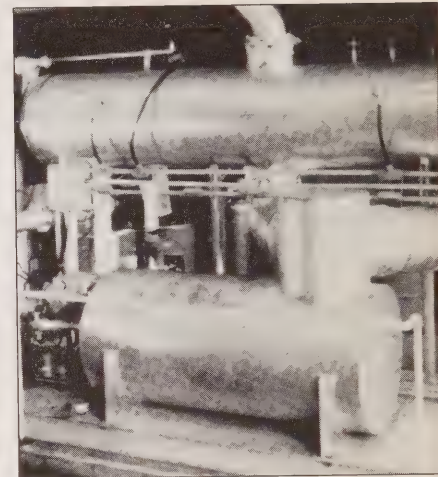
Of all the problems municipalities have to solve, sewage sludge treatment and disposal is a growing part of their budgets and can even reach 50% of the annual wastewater treatment budget.

SNC recently completed a comprehensive waste management study for a group of 27 Montreal municipalities, exploring recycling, composting, energy production and recuperation at source, the most complete integrated waste management project ever undertaken in North America.

In 1988, Enersludge Inc., was created through an equal partnership with SNC and Campbell Environmental Ltd. of Australia. An exclusive licensing agreement with Environment Canada gave SNC the North American rights for a new technology for converting treatment plant sludge into liquid hydrocarbon.

The oil-from-sludge (OFS) process involves heating dried sludge to temperatures of 450 degrees Celsius in an oxygen-free environment. The conversion process produces hydrocarbons in much the same way that nature produces crude oil, but the process is accelerated so that it is completed in 30 minutes instead of millions of years.

This recycling system is a net energy producer and 50% of the sludge's gross energy is recovered in the form of hydrocarbon. Enersludge's environmen-



Reactor used in "oil-from-sludge" process. (Courtesy of SNC)

tally superior system provides complete pathogen destruction, odour control, metal immobilization and air pollution reduction.

CARE: BACTERIAL BIOBARRIERS

The most immediate threat posed by non-gaseous pollutants generated by industrial activities, or by calamities like tire fires, is that they enter natural water systems by groundwater flow.

Continental Amelioration Research Environmentalists (CARE) International of Calgary, created in March 1990, has developed an economical and effective ultramicrobacteria (UMB) technology to solve this problem. The process, used for plugging water breakthrough zones in oil recovery operations, was invented jointly by Dr. William Costerton, Professor of Microbiology at the University of Calgary, and by Dr. Ted Cyr of the Alberta Oil Sands Technical Research Authority.

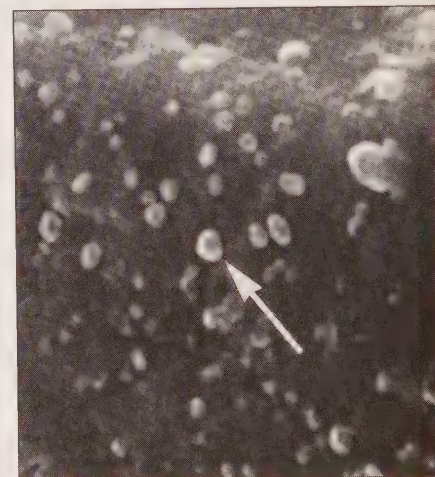
This novel biotechnology plugs deep groundwater flow zones by injecting starved bacterial cells that penetrate readily into permeable areas of the reservoir. The UMB are then stimulated with simple organic nutrients, such as

molasses, to return to their natural size and normal metabolism.

The biobarriers thus constructed consist of bacterial cells and large amounts of viscous extracellular polymers. The strains of bacteria used in these operations are native bacteria originally obtained from the same formation and pose no biological threat.

CARE is currently seeking investors to effect the transfer of the UMB selective plugging biotechnology from the oil recovery industry to environmental protection. The process has much to offer in the containment and bioremediation of pollutants, and could be used to plug the complex fine leaks that often develop in berms and earthfill dams. The biobarriers can remain effectively in place for up to 10 years.

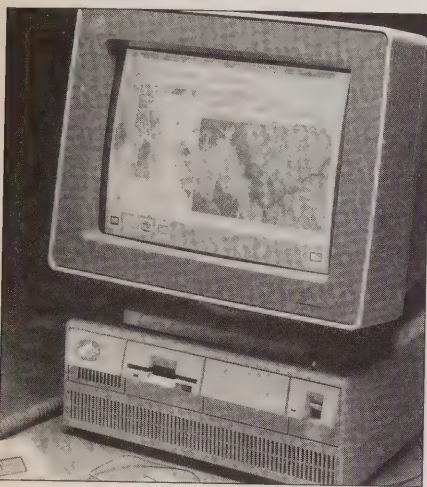
Dr. Costerton received the 1990 Izaak Walton Killam prize in biology. The



Starved ultramicrobacteria on sand particles. (Courtesy of CARE)

\$50,000 Killam prizes are Canada's most prestigious annual awards given in recognition of world-class achievement by Canadians in the natural sciences, the health sciences and engineering.

INTERA TYDAC: GEOGRAPHIC INFORMATION SYSTEMS



*SPANS, running on an IBM PS/2.
(Courtesy of INTERA TYDAC)*

INTERA TYDAC Technologies Inc. specializes in the development of geographic information system (GIS) software and related applications. Its main product, SPANS (SPatial

ANalysis System) offers strong data integration, analysis and modelling capabilities.

SPANS is used for a wide range of applications including environmental analysis, mineral exploration, forestry, land use planning, regional planning, water resources planning, resource mapping, defence and intelligence applications, crop entomology, soils research, marine sciences, transportation planning and demographics.

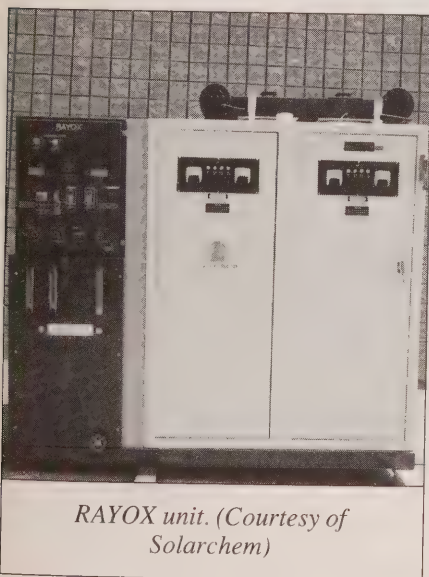
Environment Canada, one of INTERA TYDAC's largest Canadian users, has purchased over 75 SPANS for integrating and analyzing extensive amounts of environmental, socioeconomic and health data. The ability to study the geographical relationships between various data sets will be important in the delivery of the Canadian Environmental Protection Act (CEPA).

SPANS is being used to assist in the St. Lawrence River clean-up plan, to capture, integrate, model and interpret environmental and socioeconomic data in a single data base, such as water quality and use, endangered wildlife species and habitats, fishing, agricultural practices, population figures and recreational activities.

SPANS has also proven its use in hazardous waste treatment site selection, enabling users to conduct site selection operations that would otherwise be time consuming and labour-intensive, if not impossible, by manual methods.

INTERA TYDAC was formed in January 1991 when Intera Information Technologies Corporation and IBM acquired the assets of TYDAC Technologies Inc., first established in Ottawa in 1982.

SOLARCHEM: GROUNDWATER OXIDATION



*RAYOX unit. (Courtesy of
Solarchem)*

The use of enhanced oxidation processes to clean up contaminated groundwater has become increasingly more common in recent years. Enhanced oxidation offers considerable advantages over traditional technologies

such as granular activated carbon and biologically activated sludge which leave residues requiring disposal. "Second generation" treatment technology is convenient and cost effective, and residues require no further treatment.

Solarchem, which began operations in Toronto in 1984, has developed RAYOX, a second generation enhanced oxidation process which destroys waterborne contaminants such as explosive compounds, chlorinated hydrocarbons, phenols, gasoline, cyanides and pesticides.

In nature, chemical vapours make their way into the upper atmosphere where they encounter strong ultraviolet light from the sun. They combine with ozone to form a powerful oxidant known as the "hydroxyl radical" which attacks the chemical. The RAYOX system uses essentially the same method but is one million times faster and is

done in a confined space. Ultraviolet light destroys toxins that would not otherwise be exposed to the conditions of the upper atmosphere.

Contaminated water is flowed through reactors at the centre of which is a high intensity ultraviolet lamp. The Solarchem lamps are proprietary high-intensity UV light sources with wavelengths matched to the absorption characteristics of the contaminant to be destroyed. The lamps allow direct photolytic destruction of organics in water without leaving hazardous wastes.

After processing by RAYOX, treated groundwater could be discharged directly into a nearby river at low ppb or ppt levels. Even more stringent discharge criteria could be met by simply increasing the RAYOX dose.

EXPERTS DISCUSS CORPORATE GLOBALIZATION THROUGH M&A

Left to right: Paul Labbé, President of Investment Canada; discussant Stephen Richardson, with the law firm Tory, Tory, DesLauriers & Binnington; contributing author Jack Mintz, Professor of Economics, Faculty of Management, University of Toronto.



"Increased strategic corporate networking and alliances are leading to new international linkages. Corporate restructuring to compete in global markets is the name of the game. M&A activity will remain a major factor throughout the 1990s." Paul Labbé, President, Investment Canada

"Given the recent increase in the pace and value of cross-border acquisitions by Canadian firms, it is all the more imperative that concrete steps be taken to create a more comprehensive merger and acquisition (M&A) database. It will likely be necessary for public and private organizations interested in M&As to work together and to pool resources."

J. Knubley, W. Krause & Z. Sadeque, Investment Canada

"In the 1980s there was a merger wave in Canada and abroad. The absolute volume of M&A activity was highest in the U.S. However, when adjustments are made for the relative size of countries, M&A activity was greatest in Sweden, followed by Canada and the U.K. In Canada, the level of M&A activity generally tends to be high in the business or personal services, finance, insurance and real estate, and trade sectors."

S. Khemani, University of British Columbia

"Growing globalization has raised awkward questions in a world where governments often appear to be doing contradictory things: developing their own multinationals through various subsidies, protected local markets, public ownership and the like, while insisting they must have access to other countries' markets. It is not difficult to envisage the damage to trade and investment which such policies can bring."

A.E. Safarian, University of Toronto

"In the Canadian context, foreign capital and technology have added enormously to Canada's assets. Fully 70 per cent of Canadian trade is done by 50 multinationals, with half of these being foreign owned. There is as much inward foreign direct investment as outward, and the imports of the foreign-owned subsidiaries are matched by their exports. This demonstrates foreign-owned firms play as significant a role as do the domestic-owned Canadian corporations."

A. Rugman & L. Waverman, University of Toronto

"At the margin, taxation is an important variable. All methods of entry are affected by the tax regime under which either the foreign or domestic operations of the parent are taxed and any tax treaties in existence between the countries. Cross-border acquisitions involve a very complex part of tax law of not just one but many countries."

J. Mintz & P. Halpern, University of Toronto

"The challenges for policymakers in responding to the concerns of stakeholders [in M&A] are analogous [to addressing the social adjustment costs related to freer trade]. In the main, most M&A transactions imply net welfare gains for the economy. Policy-makers should refrain from deploying strategies that attempt to vindicate stakeholder interests by restricting these [M&A] transactions."

R. Daniels & M. Trebilcock, University of Toronto

"Industries with low and high foreign ownership differ sharply in the opportunities they afford for gains through changes in control [of ownership]. Where foreign ownership is high, so are opportunities for the synergistic deployment of lumpy and intangible assets. It is desirable to have both foreign and domestic enterprises active in the market for corporate control because they bring somewhat different skills to the task of resource allocation."

J. Baldwin, Statistics Canada & R. Caves, Harvard University

"Hostile takeovers have an important role to play in the reorganization of asset ownership and the restructuring of the Canadian economy in a context of trade liberalization, economic integration and globalization. The market for corporate control appears to be a means for achieving strategic objectives [to realize economies of scale and scope, and/or to increase market power] rather than [for] eliminating internal managerial inefficiencies."

M. Patry, École des Hautes Études Commerciales & M. Poitevin, Université de Montréal

CORPORATE GLOBALIZATION THROUGH M&A ▲ (cont'd from p. 8)

In November 1990, Investment Canada, in collaboration with the Centre for International Studies at the University of Toronto, organized an Authors' Conference around the theme of mergers and acquisitions (M&A).

The conference followed one in September 1990 on foreign investment and technology (see *Investing in Canada*, Vol. 4, No. 3, Winter 1990) as part of major research projects examining the fundamental economic issues at play in light of globalization.

Paul Labbé, President of Investment Canada, presented the opening remarks, and Alan Nymark, Executive Vice-President, chaired a session on the subject of M&A and the Public Interest.

Professor Len Waverman, Director, Centre for International Studies, acted as the project co-ordinator and more than a dozen economists authored papers. Over 50 people, representing the academic community, M&A practitioners, financial journalists and public officials attended the conference.

The M&A research project was inspired by Investment Canada's experience in dealing with the cross-border merger wave in the late 1980s. Substantial studies of M&A activity are relatively few, particularly on cross-border acquisitions. Better understanding the forces behind the merger wave was felt essential when Canadian firms were among the leading actors in this global pattern.

MAJOR THEMES

□ In Canada and the other major industrial countries, there was a pronounced upward trend in M&A in the late 1980s. Entry to foreign markets was dominated by cross-border M&A activity rather than new "greenfield" investment.

□ The majority of foreign M&A activity in Canada involved U.S. firms. There has been an increase in large

transactions, in particular those exceeding \$100 million. A majority of the deals were horizontal, that is, in the same industry, suggesting Canadian companies are concentrating more on core activities, which contrasts to the late 1970s and early 1980s when diversification was the rage.

□ Strategic considerations such as enhancing competitiveness and gearing up to take advantage of global markets were found to be dominant factors explaining cross-border takeovers.

□ An M&A specialist stressed that companies desiring above average growth are confronted with a choice of "buy versus build". The choice is very much skewed in favour of the buy decision. While acquisitions have their attendant risks, the costs and risks associated with building a product line in a slow-growth market can also be substantial, and the required time for success often lies outside the latest corporate strategic plan.

□ Acquisitions, including cross-border transactions, can enhance productivity, resulting in the transfer from parent to affiliate of such firm-specific assets as innovation, managerial expertise and marketing. But other findings point to potential motivations behind M&A such as speculation, personal gains for managers and enhanced market power, which do not always make the acquired corporation more efficient.

□ Examination of ten contested takeovers in Canada showed the bulk of the value generated went to shareholders of the acquired firm. This evidence is consistent with similar analysis conducted for a larger sample in the U.S.

□ In contrast to the U.S., there are relatively few hostile takeovers in Canada. The main reason is the relatively higher levels of concentration of share ownership in Canada. However, in comparison to continental European

countries and Japan, Canada is more open to hostile bids. Close holdings by governments and banks, large family holdings and high levels of corporate concentration make hostile bids virtually impossible in these countries.

□ In cross-border acquisitions, tax considerations are not primary to the decision to buy. Once the decision has been made, however, tax considerations are important for determining the ultimate structure and operations of the acquired firm.

□ Such stakeholders as employees, suppliers and creditors are likely to encounter little harm as a result of M&A activity. While there can be negative consequences from a change in control, these are more likely the outcome of a variety of factors not directly linked to the transaction. Specific policies designed to help stakeholders counter the effects of M&A activity were rejected in favour of more universal economic and labour market policies.

□ National differences in the treatment of M&A will grow in importance, highlighting the need for better harmonization of policies between Canada, the U.S., the EC and Japan. The issue of reciprocity will likely play an important role in these discussions, particularly in the context of recent developments relating to common EC guidelines that apply to large mergers, and U.S.-Japan talks on structural impediments.

□ Many felt a more comprehensive literature should be developed in Canada on Canadian direct investment abroad and its benefits/costs to the nation.

The authors' papers will ultimately be published as a volume by a university press later this year.

— John Knubley is Director of *Investment Research for Investment Canada* (613) 995-7077.

THE NATIONAL PACKAGING PROTOCOL: INVESTMENT OPPORTUNITIES IN CANADA

As landfill capacity shrinks and cost of disposal rises, the effective management of solid waste has become a major challenge to industry, consumers and governments alike. Packaging waste has been singled out as a serious environmental concern as it constitutes the largest waste item in a landfill (30% of total). The need to reduce the amount of packaging waste has thus become a crucial global problem and represents a major challenge to our planet in the years to come. Canada's response has been to adopt, in March 1990, a National Packaging Protocol (NAPP).

The NAPP results from a decision by federal and provincial Ministers of the Environment to develop a national packaging policy to address the broader solid waste management issue as well as set targets to minimize packaging waste and achieve a 50% reduction in waste generation by the year 2000.

Not surprisingly, the NAPP is expected to create varied investment opportunities for Canadian packaging and related firms. Indeed, the materials suppliers, machinery manufacturers, packaging designers and food processors will all be looking for innovative and cost-effective ways to minimize packaging.

A National Packaging Task Force was commissioned, with representatives from federal and provincial governments, municipalities, industry, environmental and consumer groups. Six packaging policies were recommended and targets were set to reduce packaging waste in three stages, cutting 1988 levels to 80% by 1992, to 65% by 1996 and to 50% by 2000.

The Task Force is overseeing the implementation of the policies, the development of a "Code of Preferred Packaging Practices" to act as industry guidelines, and the drafting of legislation which may be required if targets are not met through voluntary compliance.

From an investment point of view, the NAPP clearly stimulates the R&D of new packaging products and materials, the identification of new technologies with minimal impact on the environment, and the development of new applications for recycled materials.

Building on these investment opportunities will certainly enhance the international competitiveness of Canada's packaging sector. Investment Canada is considering undertaking a project to promote the formation of business partnerships between Canadian and European firms and research institutes in advanced food packaging technologies. If interested in such an initiative, please contact Alexandra Wood at (613) 995-9468.

While by no means a *fait accompli*, Canada's response to the management of its packaging waste in the NAPP is attracting international interest and creating new investment opportunities. Indeed, Canada's approach, which is to reach for a national consensus among interested parties, offers foreign and domestic investors alike the ability to participate in the future of the packaging industry.

— Alexandra Wood, *Investment Promotion*

INVESTTECH '91

Looking for a new technology from Europe or Asia? A strategic alliance with a company in the U.S.? InvesTech '91 is bringing home a world of knowledge to Canadian business this spring.

Investment and technology officers posted at Canadian embassies and consulates around the world will be available for confidential interviews with Canadian business people, to cover such topics as acquiring foreign products or process technology, greenfield and equity investment, strategic partnering, transfers of know how and joint ventures.

InvesTech is co-sponsored by the Investment Development Program and the Technology Inflow Program of External Affairs and International Trade Canada, with the co-operation of Industry Science and Technology Canada, the National Research Council, and provincial governments across the country.

The investment and technology officers will be visiting 11 Canadian cities between April 22 and May 3, 1991, offering their specialized knowledge and experience.

For information on registration, call 1-800-267-8376.

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

Editor-in-Chief – Richard Bégin
English Writer/Editor – Lillian Rukas
French Writer/Editor – Vincent Beaulieu
Production – Bernard Cossais
Publishing Officer – Suzanne Le Blanc

Investing in Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515

C E N S U S • 1 9 9 1 • R E C E N S E M E N T



June 4 Count Yourself In! • Soyez du nombre! 4 juin

PROTOCOLE NATIONAL SUR L'EMBALLAGE

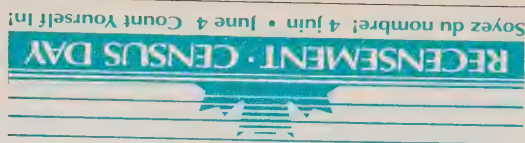
Devant la réduction de la capacité d'enfouissement des déchets et la hausse des coûts associés à leur élimination, la gestion efficace des déchets solides est devenue un important défi qui s'adresse à l'industrie, aux consommateurs et aux gouvernements. Les emballages constituent l'une des plus graves menaces pour l'environnement, car ils représentent la plus grande proportion des déchets déversés sur les lieux d'enfouissement, soit 30 % du total.

La nécessité de réduire les déchets nationaux sur l'emballage (PNE). L'adoption, en mars 1990, du Protocole du Canada à cet égard réside dans des prochaines années. La réaction se posera à notre planète au cours d'années l'un des principaux défis qui importent capitale. Elle constituera d'emballages revêt par conséquent une importance capitale.

Le PNE résulte d'une décision qu'ont prise les ministres de l'Environnement fédéral et provinciaux relativement à l'élaboration d'une politique nationale sur l'emballage. Cette dernière vise à régler la grande question de la gestion des déchets solides, en plus de fixer des objectifs pour réduire au minimum les déchets d'emballages et les diminuer de moitié d'ici l'an 2000.

Comme on peut s'y attendre, le PNE a des chances d'engendrer diverses possibilités d'investissement pour les entreprises canadiennes œuvrant dans le secteur de l'emballage et des produits connexes. En effet, les fournisseurs de produits, les fabricants de machines, les concepteurs d'emballages et les entreprises qui œuvrent dans la préparation des aliments seront tous à la recherche de moyens innovateurs et peu coûteux pour réduire au minimum les emballages.

RE C E N S E M E N T • 1 9 9 1 • C E N S U S



fédéral et provinciaux, des municipales, de l'industrie et de groupes se portant à la défense des intérêts des consommateurs et de l'environnement. Six politiques ont fait l'objet de recommandations par le groupe de travail, après quoi des objectifs ont été fixés en vue de réduire les déchets d'emballages. Ce processus de réduction comporte trois étapes : la quantité d'emballage envoyée à l'élimination en 1988 doit être diminuée d'au moins 20 % en 1992, 35 %, en 1996, et 50 % en l'an 2000.

Le groupe de travail supervise la mise en œuvre des politiques, l'élaboration d'un code de pratiques préférentielles de l'emballage au Canada (qui servira de guide à l'industrie) et la rédaction de lois qui pourraient être nécessaires si les objectifs n'étaient pas atteints grâce à l'application volontaire des règlements.

Notons que 50 % des réductions requises seront effectuées au moyen de diminutions à la source et de la mise en pratique de nouvelles initiatives de réemploi. Les programmes de recyclage s'occuperont du reste. Par conséquent, du point de vue de l'investissement, le PNE favorise de toute évidence les activités de recherche et de développement touchant l'emballage, le recensement de nouvelles technologies ayant une incidence minimale sur l'environnement et la mise au point de nouvelles applications du matériel recyclé.

La compétitivité du secteur canadien de l'emballage à l'échelle internationale ne pourra que profiter de ces occasions d'investissement. Investissement Canada envisage la possibilité d'entreprendre un projet visant à promouvoir la formation d'associations commerciales entre des entreprises et instituts de recherche canadiens et européens œuvrant dans le domaine des technologies de pointe d'emballage des aliments. Les personnes qui s'intéressent à une telle initiative sont priées de communiquer avec le Groupe de la promotion de l'investissement au (613) 995-9468.

— Alexandra Wood,
Investissement Canada

INVESTECH 91

Vous cherchez de nouvelles technologies en provenance d'Europe ou d'Asie ? Investech 91 apporte ce printemps un monde de connaissances au milieu canadien des affaires.

Des agents et experts dans les domaines des investissements et de la technologie, en poste dans les ambassades et consulats canadiens s'entretenir de façon confidentielle avec des gens d'affaires canadiens sur des questions telles que l'acquisition de produits ou de procédés technologiques étrangers, les investissements en actions et ceux d'un tout nouveau genre, les associations stratégiques, les transferts de savoir-faire et les coentreprises.

Investech est conjointement parrainé par le Programme de développement des investissements et le Programme d'apports technologiques d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, en collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada, le Centre national de recherches du Canada et des gouvernements provinciaux à la grandeur du pays.

Ces agents et experts s'arrêteront dans 11 villes canadiennes entre le 22 avril et le 3 mai 1991 afin de mettre à votre disposition leurs connaissances spécialisées et leur expérience.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les modalités d'inscription, composez le 1 800 267-8376.

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Rédacteur en chef — Richard Bégin
Réviseur français — Vincent Beaulieu
Révisure anglaise — Lillian Rukas
Production — Bernard Cossais
Agent à l'édition — Suzanne Le Blanc

Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9525
Télécopieur : (613) 996-2515

PAR LE BIAIS DES FUSIONS ET DES ACQUISITIONS (F ET A)

- Les considérations stratégiques relatives et l'adoption de mesures visant à tirer parti des marchés mondiaux ont été considérées comme des facteurs déterminants dans les prises de contrôle d'investissements.
- Les acquisitions, y compris les transactions transfrontières, peuvent accroître la productivité d'une entreprise. Ce faisant, elles provoquent la cession, à une filiale, d'éléments d'actif propres à la société mère comme l'innovation, les compétences en gestion et la commercialisation. Toutefois, d'autres conclusions indiquent que de nouveaux motifs potentiels pour effectuer une fusion ou une acquisition se profilent : la spéculation, les gains personnels envisagés par les cadres et une plus grande emprise sur le marché sont autant de facteurs motivant une transaction de ce genre, sauf qu'ils n'augmentent pas toujours l'efficacité de la société acquise.
- L'examen de 10 prises de contrôle ayant soulevé la controverse au Canada a montré que ces dernières ont surtout profité aux actionnaires de la société acquise. Cela est conforme à une analyse semblable effectuée auprès d'un échantillon plus important aux États-Unis.
- Par opposition à ce qui se passe aux États-Unis, il n'y a pas beaucoup de prises de contrôle hostiles au Canada. Cela s'explique surtout par les niveaux de concentration des actionnaires, relativement plus élevés dans notre pays. Par contre, si on le compare avec les pays d'Europe et le Japon, le Canada est plus vulnérable à ce type de prises de contrôle. Les sociétés de portefeuille exclusives des gouvernements et des banques, les grandes sociétés de portefeuille familiales et la très forte concentration des entreprises rendent ce genre de prises de contrôle à peu près impossibles dans ces pays.
- Dans le cas des acquisitions transfrontières, les considérations d'ordre fiscal ne jouent pas un rôle déterminant dans la décision d'acheter. Par contre, une
- En novembre 1990, Investissement Canada a organisé, en collaboration avec le Centre for International Studies de l'université de Toronto, une conférence portant sur les fusions et les acquisitions (F et A), et réunissant des experts de la question.
- C'est M. Paul Labbé, président d'Investissement Canada, qui a prononcé l'allocation d'ouverture à cette occasion, tandis que M. Alan Nyman, vice-président exécutif du même organisme, y a présidé une assemblée qui a porté sur les F et A envisagées du point de vue de l'intérêt public.
- M. Len Waverman, directeur du Centre for International Studies, a agi à titre de coordonnateur du projet, et plus d'une douzaine d'économistes ont produit un rapport sur le sujet. La conférence de novembre a réuni au delà de 50 personnes (des représentants des milieux universitaires, des gens ayant effectué soit une fusion, soit une acquisition, des journalistes financiers et des fonctionnaires).
- L'idée de réaliser un projet de recherche sur les F et A provient de l'expérience qu'Investissement Canada a acquise lors de la vague de fusions transfrontières qui a eu lieu vers la fin des années 80.
- ### GRANDS THÈMES
- Au Canada et dans les autres grands pays industrialisés, le nombre de F et A vers la fin des années 80, l'accès aux marchés étrangers relevait davantage des F et A transfrontières que des investissements d'un tout nouveau genre.
- La plupart des F et A étrangères au Canada ont été le fait d'entreprises américaines. Le nombre de grosses transactions a augmenté, notamment celles dont la valeur excédait les 100 millions de dollars. La majorité de celles-ci ont été horizontales, c'est-à-dire qu'elles ont été effectuées au sein de la même industrie. Cela semble indiquer que les sociétés canadiennes se concentrent de plus en plus sur leurs activités essentielles, ce qui contraste avec la situation que l'on a connue à la fin des années 70 et au début des années 80, lorsque la diversification était extrêmement populaire.

— John Knubley, directeur du Groupe Investissement Canada
(tél. : [613] 995-7077).

- fois que celle-ci a été prise, elles constituent un facteur important dans la détermination de la structure et des activités ultimes des sociétés acquises.
- Des parties prenantes comme les employés, les fournisseurs et les créanciers ne seront probablement pas beaucoup désavantagés par suite des F et A. Même si un changement de contrôle est susceptible d'entraîner des conséquences défavorables, celles-ci ont plus de chances de résulter de divers facteurs qui ne sont pas directement reliés avec la transaction en question. Les politiques particulières conçues pour aider les parties prenantes à faire obstacle aux effets des F et A ont été rejetées au profit de politiques plus répandues axées sur l'économie et le marché du travail.
- Les différences qui existent à l'échelle nationale sur le plan du traitement des F et A s'accroîtront, ce qui fera ressortir la nécessité d'une meilleure harmonisation des politiques entre le Canada, les États-Unis, la CE et le Japon. La question de la réciprocité jouera probablement un rôle important dans les discussions qui se tiendront à ce chapitre. Cela est particulièrement vrai dans le contexte des récents progrès relatifs aux lignes directrices communes de la CE portant sur les grandes fusions, et aux pourparlers permanents entre les États-Unis et le Japon sur les obstacles structurels.
- De nombreux participants ont estimé qu'il faudrait élaborer au Canada une documentation plus complète sur l'investissement direct canadien à l'étranger de même que sur les avantages et les coûts qu'il représente pour notre pays.
- Enfin, mentionnons que les communications présentées par les experts feront l'objet, plus tard cette année, d'une publication qui sera produite par les presses d'une université.

DES EXPERTS NOUS PARLENT DE LA MONDIALISATION DES SOCIÉTÉS

De gauche à droite, on aperçoit M. Paul Labbé, président d'Investissement Canada; M. Stephen Richardson, associé du bureau d'avocats Tory, DesLauriers & Binnington, participant à l'administration de l'université de Toronto, et Jack Mintz, professeur d'économie à la Faculté d'administration de l'université de Toronto, auteur-collaborateur.



« La multiplication des réseaux et des alliances stratégiques entre les sociétés entraîne la création de nouveaux liens internationaux. La restructuration des entreprises afin de soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux constitue la principale chose à faire, alors que les F et A demeureront un important facteur au cours des années 90. »
— Paul Labbé, président de l'Agence

« Étant donné l'augmentation récente de la fréquence et de la valeur des acquisitions transfrontalières faites par des entreprises canadiennes, il est de la plus haute importance que des mesures concrètes soient prises pour créer une base de données plus complète sur les F et A. Pour ce faire, les organismes publics et privés qui s'intéressent à ces types de transactions devront vraisemblablement travailler ensemble et unir leurs ressources. »

— J. Knubley, W. Krause et Z. Sadeque, *Investissement Canada*

« Durant les années 1980, il y a eu une vague de fusions au Canada et à l'étranger. Le plus grand nombre de F et A a été enregistré aux États-Unis. Par contre, lorsque des rajustements sont apportés pour tenir compte de l'importance relative des pays, c'est la Suède qui occupe le premier rang à ce chapitre, suivie du Canada et du Royaume-Uni. Dans notre pays, les F et A ont généralement tendance à se faire en grand nombre dans les secteurs des services aux entreprises ou aux particuliers, des finances, de l'assurance et de l'immobilier, ainsi que dans celui du commerce. »

— S. Khemani, *université de la Colombie-Britannique*

« La mondialisation croissante a soulevé des questions embarrasantes dans un monde où les gouvernements semblent souvent faire des choses contradictoires, par exemple, favoriser le développement de leurs propres multinationales grâce à des subventions diverses, à des marchés locaux protégés, à la propriété publique, etc., tout en insistant pour avoir accès aux marchés d'autres pays. On peut facilement imaginer le préjudice que de telles politiques peuvent porter au commerce et à l'investissement. »

— A.E. Safarian, *université de Toronto*

« Au Canada, la technologie et le capital étrangers ont énormément contribué à la prospérité du pays. Un bon 70 % du commerce canadien est effectué par 50 multinationales, dont la moitié appartenant à des étrangers. Il y a autant d'investissements directs faits au Canada qu'il y en a qui sont effectués à l'étranger, et les importations des filiales appartenant à des étrangers sont équivalentes à leurs exportations. Cela démontre que les entreprises de propriété étrangère jouent un rôle aussi considérable que les sociétés canadiennes dont les propriétaires sont canadiens. »

— A. Rugman et L. Waverman, *université de Toronto*

« Les entreprises où la propriété étrangère est faible se distinguent beaucoup de celles où cette dernière est élevée quant aux biais de changements de contrôle. Lorsque la propriété étrangère est élevée, il existe de nombreuses possibilités, grâce à la synergie, de déployer les éléments d'actif globaux et incorporés. Il est souhaitable que les sociétés étrangères aussi bien que les sociétés canadiennes soient actives sur le marché du contrôle des entreprises parce que leurs compétences respectives en matière d'affectation des ressources sont quelque peu différentes les unes des autres. »

— R. Daniels et M. Trebilcock, *université de Toronto*

« Les défis que doivent relever les décideurs en répondant aux préoccupations des parties prenantes [dans les F et A] sont semblables [à ceux qu'entraînent les frais d'adaptation sociale reliés à la libéralisation du commerce]. Dans l'ensemble, la plupart des F et A comportent une nette amélioration du niveau de vie. Les décideurs devraient donc s'abstenir de mettre en œuvre des stratégies ayant pour but de protéger les intérêts des parties prenantes en restreignant ces transactions [F et A]. »

— J. Mintz et P. Halpern, *université de Toronto*

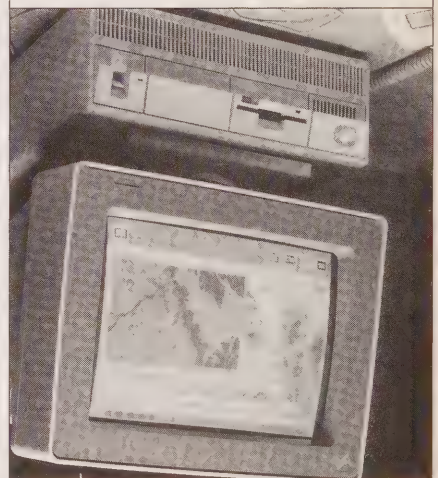
« Le régime de taxation constitue une variable importante. Toutes les méthodes d'accès sont touchées par le régime fiscal auquel sont assujetties soit les activités étrangères, soit les activités intérieures de la société mère, ainsi que par tous traités fiscaux en vigueur entre les divers pays. Les acquisitions transfrontalières entraînent l'application d'une partie très complexe du droit fiscal non pas d'un seul pays mais de plusieurs. »

« Dans un contexte de libéralisation du commerce, d'intégration économique et de mondialisation, les prises de contrôle hostiles ont un rôle important à jouer dans la restructuration de l'économie canadienne. Le marché du contrôle des entreprises semble constituer un moyen d'atteindre des objectifs stratégiques [réaliser des économies d'échelle] ainsi qu'une diversification et/ou accroître son emprise sur le marché] plutôt que d'éliminer l'inefficacité interne en matière de gestion. »

— J. Baldwin, *Statistique Canada*, et R. Caves, *université Harvard*

— M. Pardy, *École des hautes études commerciales*, et M. Pottevin, *université de Montréal*

INTERA TYDAC : SYSTÈMES D'INFORMATION GÉOGRAPHIQUE



*Le SPANS fonctionnant sur IBM PS/2.
(Gracieuseté de INTERA TYDAC)*

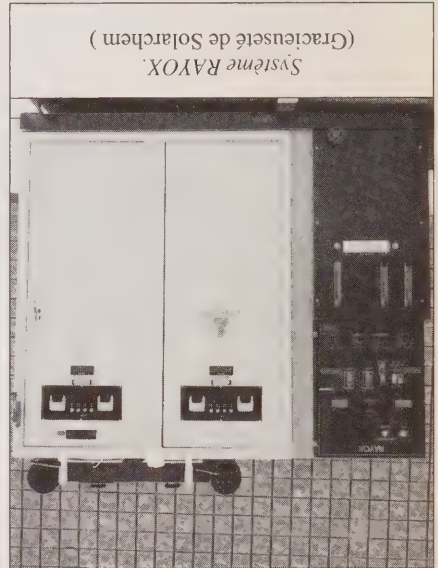
produit de cette société est le logiciel SPANS (*Spatial Analysis System*), qui offre une grande intégration des données ainsi que des capacités d'analyse et de modélisation.

SPANS peut servir à un grand nombre d'applications comme l'analyse de l'environnement, la prospection minière, laylviculture, la planification de l'utilisation des terres, la planification régionale, la planification des ressources en eau, la cartographie des ressources, les activités de défense et d'information, l'entomofaune, la recherche sur les sols, les sciences de la mer, la planification des transports et la démographie.

Environnement Canada est l'un des plus grands utilisateurs de logiciels fabriqués par INTERA TYDAC. Il a fait l'achat de plus de 75 logiciels SPANS pour intégrer et analyser un grand nombre de données sur l'environnement, le contexte socio-économique et la santé. Il importe de connaître les rapports géographiques entre divers ensembles de données pour être en

La société INTERA TYDAC Technologies Inc. se spécialise dans la mise au point de logiciels pour les systèmes d'information géographique (SIG) et des applications connexes. Le principal

SOLARCHEM : OXYDATION DES EAUX SOUTERRAINES



*Système RAYOX.
(Gracieuseté de Solarchem)*

conventionnelles comme l'utilisation de carbone granulaire activé et de boues actives biologiquement, qui produisent des résidus qu'il faut éliminer par la suite. La technologie de traitement de « deuxième génération » est pratique et peu coûteuse, et les résidus n'ont pas besoin d'être traités de nouveau.

La société Solarchem est établie à Toronto depuis 1984. Elle a mis au point le système RAYOX, un procédé de décontamination par oxydation améliorée de deuxième génération qui détruit des polluants véhiculés par l'eau comme les composés explosifs, les hydrocarbures chlorurés, les phénols, l'essence, les cyanures et les pesticides.

Dans la nature, les émanations chimiques s'élèvent vers les couches supérieures de l'atmosphère et rencontrent de forts rayons ultraviolets du soleil. Elles se combinent à l'ozone pour former un puissant oxydant connu sous le nom de « radical hydroxyle », qui détruit ce genre d'émanations. Le système RAYOX accomplit

On a de plus en plus recours ces dernières années aux procédés de décontamination par oxydation améliorée pour purifier les eaux souterraines contaminées. L'oxydation améliorée offre des avantages considérables par rapport aux techniques

mesure d'appliquer la Loi canadienne sur la protection de l'environnement. Le logiciel SPANS est utilisé dans le cadre de la réalisation du plan d'assainissement du fleuve Saint-Laurent afin de saisir, d'intégrer, de modéliser et de traduire les données environnementales et socio-économiques dans une seule base de données. Parmi ces dernières, notons celles qui portent sur la qualité et l'utilisation de l'eau, les espèces fauniques et les habitats menacés, la pêche, les pratiques agricoles, la démographie et les activités récréatives. SPANS s'est également révélé très utile dans la sélection d'endroits réservés au traitement des déchets toxiques, et il a permis aux utilisateurs d'effectuer des opérations de sélection d'emplacement tout en sauvegardant temps et énergie.

La société INTERA TYDAC a été formée en janvier 1991 par suite de l'acquisition des actifs de TYDAC Technologies Inc., une entreprise établie à Ottawa depuis 1982, par Inter Information Technologies Corporation et IBM.

Le système RAYOX est passé dans des réacteurs dont le centre est muni d'une lampe à ultraviolet de grande puissance. Les lampes du système Solarchem sont des sources de rayons ultraviolets très intensives dont les longueurs d'ondes correspondent aux caractéristiques de l'absorption des polluants qu'il faut détruire. La lampe permet la destruction photochimique directe des agents organiques présents dans l'eau, sans créer de déchets toxiques.

Après avoir fait l'objet d'une application du système RAYOX, les eaux souterraines pourraient être déversées directement dans une rivière avoisinante. Il a même été possible de satisfaire à des critères de déversement encore plus rigoureux en augmentant simplement la dose du système RAYOX.

SNC : PROCÉDÉ DE TRANSFORMATION DES BOUES EN HUILE

Le Groupe SNC est une entreprise québécoise à exploitation diversifiée qui œuvre dans les secteurs du génie et de la construction et qui possède plus de 20 ans d'expérience à l'échelle internationale dans la gestion des déchets. Ses domaines de compétence comprennent la gestion des déchets solides, la pyrolyse (la décomposition chimique sous l'effet de la chaleur), le traitement de l'effluent liquide ainsi que le recyclage et le traitement des déchets toxiques.

Le traitement et l'élimination des boues constituent un des plus grands problèmes des municipalités et représentent une proportion croissante de leur budget. Ils peuvent même atteindre jusqu'à 50 % du budget annuel consacré au traitement des eaux usées.

Le Groupe SNC a récemment terminé une étude générale sur la gestion des déchets pour le compte de 27 municipalités de la région de Montréal, et il a examiné les perspectives offertes en matière de recyclage, de compostage, de production

Le plus grand danger que représentent les polluants non gazeux dégagés par les usines ou par des catastrophes comme la combustion de pneus est le fait qu'ils pénètrent dans les nappes phréatiques par écoulement souterrain.

Continental Amelioration Research Environmentalists International (CARE) de Calgary, un organisme créé en mars 1990, a mis au point une technologie écobactérienne et efficace à base d'ultramicrobactéries pour régler ce problème. Le procédé est utilisé pour colmater les zones d'affluement d'eau pendant les travaux de récupération du pétrole. Il a été inventé conjointement par M. William Costerton, professeur de microbiologie à l'université de Calgary, et M. Ted Cyr, de l'Alberta Oil Sands Technical Research Authority.

Cette biotechnologie innovatrice permet de colmater les zones profondes d'écoulement souterrain en injectant des cellules bactériennes affaiblies qui pénètrent rapidement dans les endroits perméables du réservoir. Les ultramicrobactéries sont

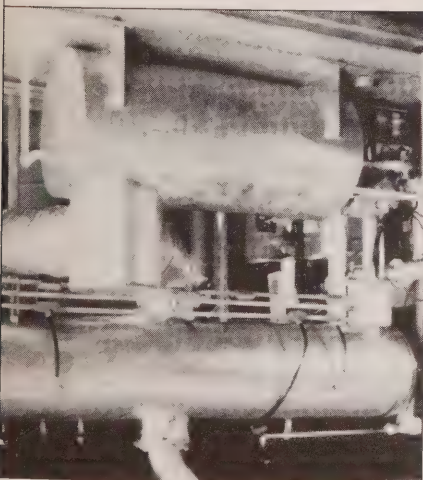
ensuite stimulées à l'aide de simples éléments organiques, comme la mélasse, pour qu'elles reprennent leur taille normale. Les bioécraus ainsi formés se composent de cellules bactériennes et de nombreux polymères extracellulaires visqueux. Les lignes de bactéries utilisées dans ces travaux sont des bactéries naturelles provenant à l'origine de la même formation et ne représentant aucune menace biologique.

CARE est actuellement à la recherche d'investisseurs afin de pouvoir appliquer à la protection de l'environnement la biotechnologie de colmatage sélectif par ultramicrobactéries présentement utilisée dans l'industrie de la récupération du pétrole. Le procédé offre de grandes possibilités en ce qui concerne le traitement biologique des polluants. Il pourrait en outre servir à colmater les minuscules fissures complexes qui se forment souvent dans les bennes et les barrages en terre. Les bioécraus peuvent rester jusqu'à 10 ans en place sans perdre leur efficacité.

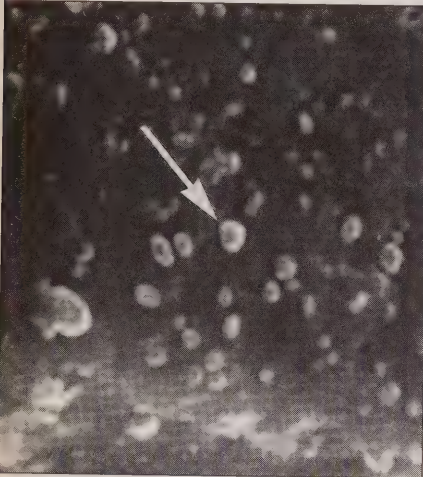
CARE : BIOÉCRAUS BACTÉRIENS

Le système Enersludge est également supérieur sur le plan environnemental puisqu'il permet entre autres de réduire la pollution de l'air.

Fermenteur utilisé dans la transformation des boues en huile. (Gracieuseté de SNC)



Des ultramicrobactéries affaiblies sur des particules de sable. (Gracieuseté de CARE)



M. Costerton a reçu en 1990 le prix Izaak Walton Killam en biologie. Ces prix sont les plus prestigieuses récompenses à être décernées à des Canadiens dans les sciences naturelles, les sciences de la santé et le génie.

TÉMOIGNAGE : « NOUS AVONS INVESTI AU CANADA » — BIOSYS

L'entreprise

Biosys est une société californienne qui utilise des compétences et des installations techniques canadiennes pour accroître sa production. La compagnie Biosys Alberta Ltd. met à l'essai et fabrique son pesticide biologique dans l'usine pilote d'Edmonton de l'Alberta Research Council.

Produits

Les produits BioSafe et BioVector

peuvent se substituer avantageusement et sans risque aux pesticides chimiques en vue de la destruction des insectes nuisibles.

Taille

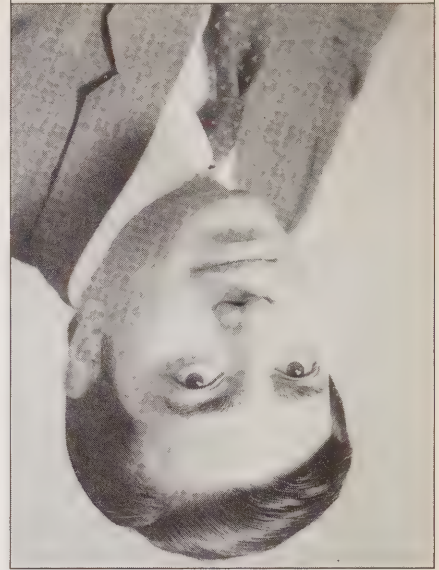
Fondée en 1987, la Biosys Alberta Ltd. compte trois employés à Edmonton et fournit, par le biais de contrats, du travail à plusieurs autres personnes engagées dans les secteurs scientifique et technique et dans la recherche.

Marchés

Les produits de la Biosys sont utilisés en agriculture, en horticulture et dans l'industrie de l'aménagement paysager et du jardinage; ils sont distribués dans le monde entier par la société mère Biosys.

L'avenir

La première usine de Biosys au Canada sera construite en Alberta.



M. Venkat Sohoni, p.-d.g. de Biosys, Palo Alto, Californie.

Les insectes nuisibles détruisent cha-

que année des cultures commerciales évaluées à des milliards de dollars. La société Biosys a découvert que la meilleure façon d'éliminer les insectes nuisibles était de leur opposer un ennemi naturel : les nématodes dits « utiles ». Les nématodes sont des créatures parasites en forme de ver qui mesurent un demi-millimètre et qui sont presque invisibles à l'œil nu.

Ces créatures cherchent activement leur cible dans le sol, et elles sont attirées par la chaleur et le gaz carbonique qui se dégagent des insectes nuisibles. Les nématodes pénètrent dans l'insecte par ses ouvertures naturelles et libèrent une bactérie qui est fatale seulement pour l'insecte visé, tuant ce dernier dans un délai de 24 à 48 heures. Les nématodes se reproduisent ensuite à l'intérieur du corps de l'insecte hôte, et ils amorcent une deuxième génération. Lorsqu'il n'y a plus d'insectes nuisibles, les nématodes meurent et ne laissent pas de résidus qui pourraient s'accumuler et contaminer un jour la nappe phréatique.

Ce pesticide biologique peut être appliqué dans les sillons au moment de l'ensemencement, pulvérisé sur les arbres ou sur le sol, et même appliqué par pulvérisation aérienne. Les nématodes peuvent détruire des centaines d'espèces d'insectes nuisibles, mais ils sont inoffensifs en ce qui concerne les cultures,

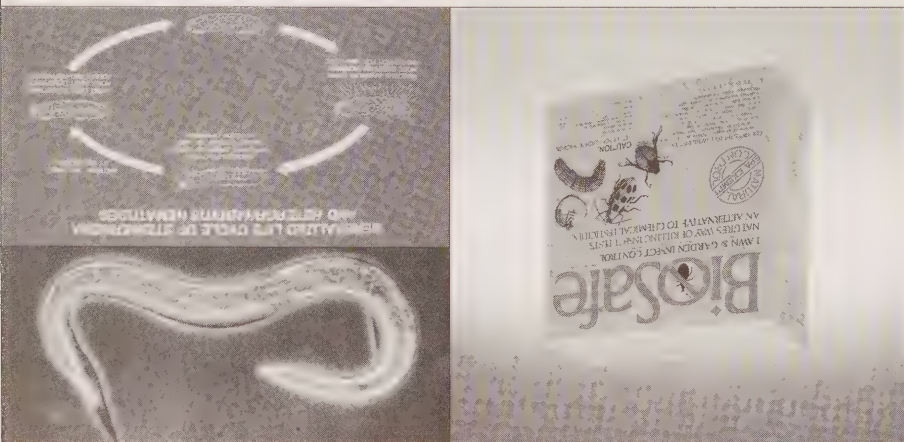
les plantes, les humains, les animaux, les oiseaux, les vers de terre, l'environnement ou les insectes utiles vivant au-dessus du sol. Il est à noter que de nombreux insectes nuisibles ont développé une résistance aux pesticides chimiques, mais non aux nématodes.

Le procédé innovateur de la société Biosys permet d'augmenter la production de nématodes dans un milieu de culture liquide et d'obtenir un volume d'environ un million de milliards de nématodes par année, à un coût concurrentiel par rapport à celui de la production de pesticides chimiques. Le groupe de chercheurs de Biosys est parvenu à dessécher les nématodes pour des périodes commercialement viables.

Un emballage spécial à base de gel permet de les expédier dans un état semi-dormant. Le gel en question se dissout dans l'eau, puis est pulvérisé directement sur le sol ou le gazon humide. Ces « prédateurs de location » peuvent être obtenus dans des contenants de 10 millions et de 100 millions de nématodes.

La société Biosys a pris des options sur deux emplacements dans la région d'Edmonton, et elle envisage d'y construire bientôt une usine. Enfin, dans le but de garder au Canada ce procédé expérimental de pointe, le gouvernement de l'Alberta a offert à la Biosys des garanties de prêt de 20 millions de dollars.

BioSafe, un pesticide biologique. Coin supérieur droit : Nématode utile. Coin inférieur droit : Cycle de vie des nématodes. (Les photos sont une gracieuseté de Biosys.)



MARCHE ACTIF

L'industrie de l'environnement s'annonce comme l'un des marchés les plus actifs des années 90. Selon M^{me} Brundland, « Le processus de changement, lui-même, en est un de restructuring dynamique qui exige une activité économique d'un haut niveau. Il faudra remplacer rapidement le capital social à un taux élevé afin de promouvoir la technologie à faible consommation d'énergie. Il faudra également investir dans l'infrastructure pour satisfaire à un nouveau modèle d'activité future. Par conséquent, le secteur privé, les syndicats ainsi que les gouvernements devraient se rendre compte que ce besoin

de changement donnera lieu à d'importants débouchés tant sur le plan de l'investissement que sur celui de l'emploi ».

INVESTISSEMENT CANADA

Le Groupe de la prospection de l'investissement de l'Agence, en collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, a organisé une série de tables rondes internationales portant sur les technologies de l'environnement. Ces tables rondes ont pour objectif d'aider les sociétés canadiennes à former des associations avec des entreprises étrangères afin de saisir les nouvelles

TRITON : TRAITEMENT DES EAUX USÉES PAR ULTRASONS

La Triton Environmental Consultants Ltd. fournit à ses clients des évaluations environnementales et des solutions aux problèmes relatifs à l'air, à l'eau et au sol. Dans le contexte actuel de sensibilisation croissante et de réglementation stricte en matière d'environnement, l'acceptation ou le refus de projets peut très bien dépendre de l'évaluation environnementale.

Triton est dirigée par une équipe de 60 professionnels, constituée de gestionnaires de projets, de biologistes, d'ingénieurs de l'eau, de toxicologues, de planificateurs environnementaux et d'un avocat spécialisé dans le domaine.

Depuis 1973, Triton, anciennement la division de la consultation environnementale de Envirocon Pacific Ltd., offre des services compétents dans ce domaine. Ce faisant, elle favorise l'élaboration et la gestion efficaces de projets et de travaux touchant l'énergie hydro-électrique, la prospection pétrolière et gazière, les usines de pâtes, les mines, les ports, les routes, les déchets, les mines, les pêches et les usines de transformation des minéraux.

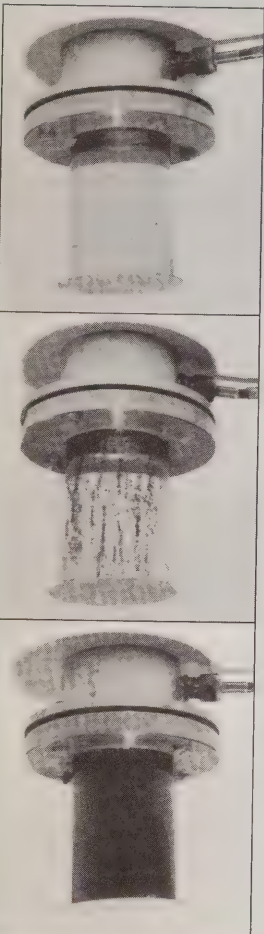
En novembre 1990, Triton a annoncé la formation d'une coentreprise avec la Sonofloc Separation Technology Co. Ltd. de Vienne, en Autriche. Cette société avait mis au point une technique innovatrice pour extraire les particules

en suspension dans les eaux usées. La coentreprise en possède d'ailleurs les droits exclusifs au Canada.

Cette technique consiste à bombarder les particules en suspension dans l'eau au moyen d'ondes ultrasoniques de façon à les coaguler et à former des grumeaux lourds qui se déposent au fond et qui peuvent être recueillis par la suite. Ce procédé est utilisé dans l'industrie des pâtes et papiers, les mines, et la construction de routes, de ponts et de tunnels.

La technique a été découverte lorsqu'on faisait des essais à l'aide d'oscillations acoustiques pour accélérer l'extraction de particules en suspension dans l'eau au moyen de produits chimiques. On a constaté que les ondes ultrasoniques avaient la capacité d'extraire leurs propres particules en suspension, sans l'aide de produits chimiques. L'absence de pièces mobiles élimine presque complètement le besoin de réparation, et l'environnement n'est pas du tout affecté puisqu'on n'utilise aucun produit chimique.

La Triton prévoit construire un modèle pour exécuter d'autres essais, le procédé Sonofloc sera au point et mis en service au début de 1993.



1) Carbone en suspension avant les oscillations. 2) Après deux minutes d'oscillations. 3) Après trois minutes d'oscillations. (Gracieuseté de Triton)

occasions qui se présentent à l'échelle mondiale. Les Canadiens peuvent être fiers du fait qu'il existe au Canada une industrie florissante mondialement reconnue. La société Triton, de la Colombie-Britannique; le Groupe SNC, du Québec; la firme ontarienne Solarchem; la Continental Amélioration Research Environnementalis International (CARE), de Calgary; la INTERA TYDAC Technologies Inc., d'Ottawa; et la compagnie Biosys, de la Californie, sont autant de sociétés qui contribueront à donner au Canada un avantage concurrentiel sur les marchés environnementaux à l'échelle mondiale pour les années à venir.

sont souvent celles qui obtiennent le meilleur rendement.

COMMERCE ET

INVESTISSEMENT ÉTRANGER

Le développement durable a également des répercussions importantes sur le commerce et l'investissement étranger au Canada. Les sociétés utilisant des procédés de fabrication qui ont peu d'effets sur l'environnement sont souvent bien positionnées sur les marchés, comme en témoignent les commentaires formulés par le p.-d.g. d'un important acheteur allemand de pâtes et papiers du Canada.

Prenant la parole lors de la 78^e assemblée annuelle de l'Association canadienne des pâtes et papiers, qui s'est tenue en janvier dernier, M. Georg Holzhay, représentant de Haindl Papier GmbH, a rappelé à son auditoire que la production de pâtes était excédentaire dans le monde entier et que des pays comme la Suède avaient déjà mis au point des techniques de blanchiment de la pâte moins dangereuses pour l'environnement. Selon lui, l'industrie canadienne doit démontrer qu'elle utilise des procédés de blanchiment qui ont peu d'effets sur l'environnement, sans quoi elle risque de perdre la faveur de plusieurs de ses clients.

L'Allemagne, que plusieurs considèrent comme un chef de file dans la protection de l'environnement, a fondé, en 1985, l'Association allemande pour la gestion de l'environnement (BAUM). Cette dernière compte plus de 220 membres, notamment des sociétés renommées comme Brown Boveri, Bosch-Stiemens, Deutsche Bank, IBM et Lever. Des organismes associés à la BAUM ont été établis en Autriche, en Suisse, en Suède, en France et au Royaume-Uni. Pour être admis au sein de cette association, les sociétés doivent prouver qu'elles ont pris des mesures concrètes en vue d'améliorer leur rendement sur le plan environnemental. Ainsi, il est sûr que des pressions seront exercées sur les entreprises canadiennes pour qu'elles améliorent le leur si elles espèrent continuer d'entretenir de bonnes relations commerciales avec ces compagnies.

(p. 4) ▲

INVESTISSEMENTS DANS LES

PRODUITS « VERTS »

Au chapitre des stimulants à l'investissement, le mémoire de la TRNEE reconnaît qu'« il faut implanter au Canada des moyens d'investissement qui permettent aux personnes concernées d'investir dans les secteurs qui répondent à leurs intérêts environnementaux et qui aident les sociétés à faire les investissements nécessaires pour améliorer l'efficacité de leurs activités et rester concurrentielles sur les marchés internationaux ».

Les sociétés McNeil Mantha Inc., Dynamic Fund Management Ltd. et ScotiaMcLeod comptent parmi les firmes spécialisées en investissements, dont le nombre croît sans cesse, qui non seulement offrent des portefeuilles d'actions d'entreprises rentables, mais aussi contribuent de façon appréciable à la préservation et à l'amélioration de l'environnement.

Le Fonds pour l'environnement du mouvement Desjardins est une première sur le marché québécois pour jumeler l'environnement et l'investissement. La rentabilité constitue toujours le principal critère d'investissement, mais Desjardins affirme que ce critère va de pair avec les préoccupations environnementales, car le mouvement a constaté que les entreprises soucieuses de leur milieu

produits mis sur le marché en Amérique du Nord pendant le premier semestre de 1989, ceux étiquetés comme produits « verts » se sont en moyenne écoulés 30 fois plus vite que tous les autres produits emballés. Les spécialistes de l'industrie affirment que les ventes atteindront bientôt 1 milliard de dollars par année, alors qu'elles étaient presque inexistantes il y a deux ans.

Selon la Chambre de commerce du Canada, les achats sont déjà grandement influencés par des facteurs comme l'emballage excessif, les substances toxiques présentes dans les produits de nettoyage, les résidus de pesticides et de produits chimiques dans les aliments ainsi que le gaspillage de l'énergie.

Un mémoire rédigé par la TRNEE signale que : « Même si la reconnaissance publique ne se traduira pas immédiatement par des gains financiers, elle peut, dans le cas d'une société, par exemple, susciter l'appui du public et une réaction favorable chez les investisseurs, en plus d'augmenter la clientèle et la part de marché. Il ne faut peut-être pas attribuer au hasard le fait que les actions de Loblaw ont augmenté d'environ 40 % au cours des six mois qui ont suivi l'annonce de leur ligne de produits « verts » ».

PROCESSUS D'EXAMEN DE L'AGENCE

Compte tenu de l'importance que le public et les gouvernements accordent à l'environnement, les considérations à ce chapitre auront sûrement une grande incidence sur le rendement de nombreuses entreprises.

Investissement Canada (IC) ne sera pas tenu de faire des évaluations environnementales officielles en vertu de la *Loi canadienne sur l'évaluation environnementale*, il importe toutefois que l'organisme soit en harmonie avec les intérêts gouvernementaux.

Dans la plupart des cas devant faire l'objet d'un examen par IC, les incidences environnementales seront probablement négligeables puisque de nombreux cas relèvent de secteurs de l'industrie qui ont peu d'effets sur l'environnement. Parmi les facteurs représentant un grand risque, mentionnons les secteurs de l'exploitation des richesses naturelles et de la transformation des ressources, les usines sont munies de grandes cheminées, les industries des produits chimiques, les fabricants de produits renfermant des matières toxiques et les distributeurs grossistes de marchandises en vrac comme les produits chimiques et les produits du pétrole.

Dans les cas où les effets sur l'environnement risquent de causer un problème, IC abordera la question en faisant des résumés et des recommandations à l'intention du ministre.

Le concept de développement durable constituait le principe fondamental sous-jacent au message de M^{me} Brundtland. Le développement durable cherche essentiellement à obtenir un équilibre entre le développement économique et la protection de l'environnement. En octobre 1988, le premier ministre Mulroney créait la Table ronde nationale sur l'environnement et l'économie (TRNEB) pour favoriser la mise en œuvre du développement durable. Selon les participants à la TRNEB, le développement durable et la compétitivité nationale vont de pair.

M. David Johnston, alors président de la TRNEB, a indiqué que « Le développement durable ne se résume pas à une question de politique environnementale; il s'agit plutôt de la reconnaissance que le maintien des activités humaines dans le sens actuel risque de compromettre non seulement la qualité de notre environnement, mais aussi notre évolution économique ».

INDUSTRIE DE L'ENVIRONNEMENT

L'épuration de l'environnement n'est pas seulement un but à atteindre; c'est aussi une tâche qui offre de grandes perspectives pour le Canada. L'industrie de la technologie environnementale comp- te parmi celles qui connaissent la plus rapide croissance au sein de l'économie canadienne. Elle sera appelée à jouer un rôle de plus en plus important en vue de permettre au pays de pénétrer les marchés internationaux fortement concurrentiels et de s'y établir de façon favorable.

Les sociétés et les entrepreneurs canadiens ont toutes les possibilités de mettre au point et de vendre de nouvelles technologies environnementales. Une bonne conception technique et une gestion des activités de qualité supérieure constituent les principaux ingrédients de la rentabilité qui permettent d'obtenir de bons résultats sur le plan de l'environnement. Reconnu dans le monde entier, le secteur du génie-conseil du Canada constitue un atout important qui nous aide à atteindre nos objectifs environnementaux.

L'industrie canadienne de l'environnement emploie directement et indirectement

AMÉLIORATION DU RENDEMENT

quelque 150 000 personnes et réalise des recettes variant entre 7 et 10 milliards de dollars par année. Une récente étude menée par la firme Peat Marwick, Stevenson & Kellogg indique que la protection et la conservation de l'environnement en Amérique du Nord représentent un marché total de plus de 100 milliards de dollars. Il s'agit là d'un montant légèrement supérieur à celui consacré à toute l'industrie nord-américaine de l'aérospatiale et de l'aéronautique, l'un des plus importants secteurs d'affaires de tout le continent. En valeurs réelles, le taux de croissance de l'industrie de l'environnement s'établit à 7,5 % par année, comparativement à un taux annuel variant entre 2 % et 3 % pour ce qui est de l'industrie de l'aérospatiale et de l'aéronautique.

L'augmentation des coûts de l'énergie et l'avancement de la technologie liée aux machines utilisées dans les procédés industriels (laquelle permet d'accroître le rendement énergétique) ont amené de nombreux secteurs industriels à satisfaire à des critères très rigoureux concernant la réduction de la pollution. De nombreuses sociétés ont découvert que leurs efforts visant à obtenir de meilleurs résultats sur le plan de l'environnement n'ont ni nuí à leur productivité ni à leur compétitivité. Les modifications apportées aux systèmes de gestion et les investissements effectués au chapitre des usines et des équipements modernisés ont amélioré le rendement économique tout en étant avantageux sur le plan de l'environnement.

LE PLAN VERT

Le gouvernement fédéral s'est engagé à offrir son aide en vue d'accroître les capacités du Canada à tirer profit des possibilités économiques offertes par l'environnement. Pour ce faire, il a mis sur pied des programmes à frais partagés visant à encourager la mise au point de technologies favorables à l'environnement.

Comme il est établi dans le Plan vert rendu public en décembre 1990, le gouvernement du Canada étendra son

PRODUITS « VERTS »

Plusieurs sociétés constatent l'apparition d'un large éventail de possibilités d'investissement par suite des changements d'attitude chez les consommateurs. Un article du *Financial Post* (27 juin 1989) mentionnait à ce chapitre que le succès que remportent les produits ne présentant pas de risque pour l'environnement est une preuve concrète de l'effet que la sensibilisation peut avoir sur le comportement des consommateurs. Ainsi, parmi les quelque 3 000 nouveaux

GLOBE 90

Consentir du fait que le règlement des problèmes environnementaux ne peut se faire dans l'isolement, le gouvernement fédéral a parrainé GLOBE 90, une conférence et une foire commerciale intégrée portant sur le développement durable (une première en Amérique du Nord). Près de 400 sociétés canadiennes et quelque 200 entreprises provenant de 20 pays y ont exposé des produits, services et technologies reliés à l'environnement. GLOBE 92, qui se tiendra de nouveau à Vancouver, portera encore sur les solutions pratiques aux problèmes environnementaux et sur les possibilités d'investissement qu'ils offrent.

Le Programme de commercialisation des de technologie environnementale. mettra sur pied un réseau fédéral-provincial laboratoires du gouvernement, celui-ci favorisera ce genre de transferts dans les services de transfert de technologie. Pour nologie afin d'offrir aux entreprises des Programme de développement de la tech-

INVESTIR DANS L'ENVIRONNEMENT

Les effets de plus en plus nuisibles de la dégradation de l'environnement sur notre planète et les coûts qui y sont associés ont été à l'origine d'une prise de conscience mondiale qui s'est effectuée à cet égard ces dernières années. À mesure que le monde est sensibilisé aux problèmes de l'environnement, des pressions sont exercées sur les gouvernements et les industries pour qu'ils adoptent le principe du développement durable.

D'autre part, les entreprises qui cherchent à modifier leurs produits et services en vue d'améliorer l'environnement auront la chance de disposer d'un très fort potentiel de bénéfices au cours des prochaines années.

Dans le présent numéro, nous traiterons de la nouvelle industrie de l'environnement au Canada et des nombreuses et diverses possibilités d'investissement qu'elle offre ce domaine. Nous vous présentons aussi les profils de cinq entreprises qui axent sur la responsabilité qui nous incombent en matière d'environnement. Le message est clair : il est profitable d'investir dans l'environnement.

DANS CE NUMÉRO

Industrie de l'environnement : Profils de sociétés

p. 4

Conférence d'Investissement Canada p. 8

Protocole national sur l'emballage p. 10

Imprimé sur du papier recyclé
(Mohawk 50/10) avec de l'encre biodégradable à base d'huile végétale.



Pour la sixième année consécutive, Investissement Canada a représenté le gouvernement du Canada au Forum économique mondial, qui se tient annuellement à Davos, en Suisse. Conçu pour créer et entretenir des liens particuliers et d'affaires entre les niveaux les plus élevés des secteurs public et privé, ce symposium accueillait des chefs de file mondiaux œuvrant dans les secteurs économique, commercial et financier. L'économie et l'environnement ont constitué le thème de l'allocation prononcée par le premier ministre de la Norvège, Gro Harlem Brundtland, à l'occasion de la séance plénière de clôture. « Nous avons besoin de mesures à court terme ainsi que de stratégies à long terme conséquentes qui tiennent compte du fait que l'économie et l'écologie ne forment en fait qu'une seule question », a-t-elle alors déclaré. M^{me} Brundtland, ancienne présidente de la Commission mondiale pour l'environnement et le développement, a ensuite ajouté que « l'énergie, l'environnement et le développement sont inextricablement liés », et a reconnu que, si nous voulons relancer l'économie mondiale et moderniser nos structures industrielles, nous devons tenir compte des principes environnementaux à l'échelle mondiale. « Il nous faut des mécanismes économiques et financiers qui favorisent le transfert des meilleures technologies disponibles, de poursuivre M^{me} Brundtland. Les institutions financières telles que la Banque européenne pour la reconstruction et le développement joueront un rôle important en ce qui concerne la création de stimulants économiques qui intègrent les préoccupations d'ordre environnemental. »

Le gouvernement du Canada a créé le programme Choix environnemental pour aider les consommateurs à trouver des produits qui allègent le fardeau imposé à l'environnement. Les biens et services qui satisfont aux critères établis sont identifiés par l'Eco-Logo. Les trois colombes stylisées symbolisent la collaboration du gouvernement, des entreprises et des consommateurs sur ce plan.



INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 5, No. 1 – Summer 1991

THE COMPETITIVE IMPERATIVE



Globalization is the driving force behind international competitiveness. The global economic, political and business orders are all undergoing significant changes. There is growing interdependence among consumers, producers, suppliers and governments, but also increasing competition between countries, and between corporations.

In this issue we focus on competitiveness, a subject that is generating considerable concern and speculation, as there are indications that Canada is falling behind. Our feature article discusses the different aspects of competitiveness, and reports on research that Investment Canada has undertaken.

For those Canadian firms searching for investment partners abroad in order to increase their competitive edge, we offer some helpful hints excerpted from a publication about planning your first international investment trip.

The 1980s could well be described as the decade of the multinationals. These international companies led the way to an unprecedented increase in the extent of international direct investment. Between 1980 and 1987, direct investment abroad grew at a faster rate than world trade (see Graph 1), which itself grew at a faster rate than world output.

There is a clear imperative driving corporations to invest abroad: it is no longer sufficient for companies to sell within a secure and protected market. With trade and investment barriers falling, companies need to be competitive both in their domestic markets and abroad.

Corporations adopting global strategies have also recognized that trade and investment are largely complementary, and that the nature of competition in most business sectors today requires greater commitment and resources than those necessary for a sales operation.

Canadian competitiveness is the subject of much speculation and concern. While there have been private sector studies on competitiveness, the government has also been addressing this issue. Michael Wilson, the former Minister of Finance, spoke of the challenge of ensuring Canada's prosperity in his Budget Speech of February 26, 1991.

(p. 2) ▼

INSIDE THIS ISSUE

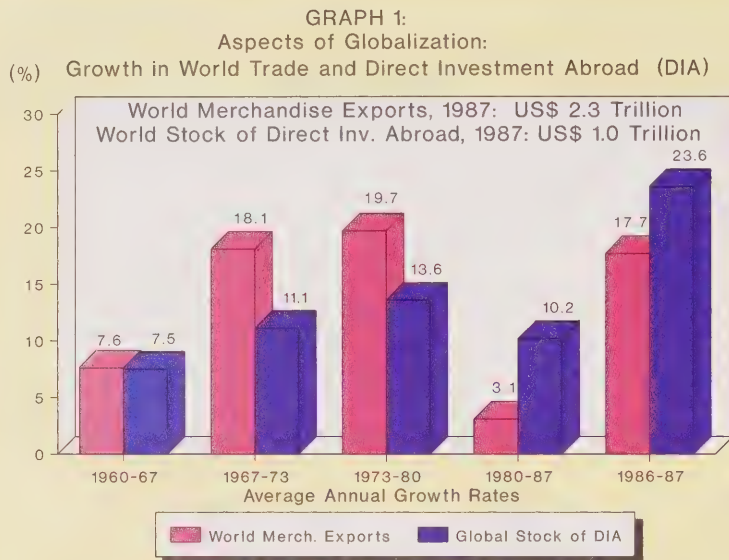
North American Free Trade Agreement	p. 5
Looking for Investment Partners Abroad	p. 6
Prospecting at Investment Canada	p. 8



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

THE COMPETITIVE IMPERATIVE ▲ (cont'd from p. 1)



Stating that in an increasingly competitive world, "there is no room for complacency and there is no safe hiding place for uncompetitive industries and countries", Wilson announced that as a first step the government would be releasing a discussion paper to help focus public debate toward the building of broader consensus on the problems and the development of solutions.

WHAT IS COMPETITIVENESS?

Any discussion of competitiveness, however, raises questions such as the definition of competitiveness and why is it so important for Canada. This article does not purport to have all the answers to these questions. Rather, it provides an accepted definition of competitiveness, examines a recent study on international competitiveness, and reports on research that Investment Canada has undertaken on competitiveness.

What is meant by competitiveness? Perhaps the most complete definition is that provided by the U.S. President's

Commission on Industrial Competitiveness in 1985, when it described the competitiveness of a nation as "the degree to which it can, under free and fair market conditions, produce goods and services that meet the test of international markets while simultaneously maintaining and expanding the real income of its citizens".

With such a definition, success in a competitive environment is measured not only by trade figures, sales or market shares, but also by living standards. This in turn implies that competitiveness depends upon productivity growth, which is the driving force behind increased living standards.

CANADA FALLING BEHIND

One reason competitiveness has become such an issue recently is that Canada's international competitiveness appears to be regressing (see Graph 2). The 1990 issue of the World Competitiveness Report, a yearly publication by the International Management Development Institute and the World Economic Forum, shows Canada slipping from fourth to fifth place in the overall

ranking of international competitiveness of the OECD countries.

Additionally, the distance between Canada and the leaders among developed countries in competitiveness—Japan, Switzerland, the United States and Germany—has increased. In other words, Canada is falling behind. While other countries have improved their competitive positions, Canada's has continued at more or less historical levels.

The international ranking in the Competitiveness Report is constructed from a set of 326 criteria on competitiveness covering a wide range of factors. These have been selected on the basis of their relevance and the availability of comparable statistical data. Some criteria have an immediate bearing on current competitiveness (labour costs, for example). Others have a more long-term impact (such as research and development spending).

Some criteria are based on the natural endowments of the country (the quantity and quality of its natural resources), while others (such as labour productivity) have been developed over time by the business community and the public sector. Taken together, these 326 criteria provide broad and comprehensive coverage of the overall competitiveness of each country.

Canada's slippage in relative position is a matter for concern. The country's ability to provide a rising standard of living for its citizens depends upon its comparative international competitiveness. The challenge facing Canada is quite clear-cut. With Canadian competitiveness slipping, it is necessary to pinpoint the factors that have influenced both the past and present performance of Canadian productivity and its related costs, and to identify the changes that must be put in place if Canada is to improve its chances for success on world markets. (p. 3) ▼

THE COMPETITIVE IMPERATIVE ▲ (cont'd from p. 2)

INVESTMENT CANADA STUDIES

Investment Canada is involved with two studies concerning aspects of Canadian competitiveness. The first is a study done for Investment Canada by David Slater, past Chairman of the Economic Council of Canada, and a respected authority on macroeconomic policy.

Dr. Slater, whose paper will be a part of the Investment Canada Working Paper series, examines the nature and scope of the linkages between national investment and savings efforts, and productivity and economic growth. Theoretically, high levels of investment savings and capital formation should be associated with periods of high productivity and economic growth.

Dr. Slater's research indicates that investment effort is a necessary, but not sufficient, condition for productivity and economic growth. Improvements to investment and savings efforts must be part of a multifaceted effort to increase Canadian productivity and economic potential, along with other important factors such as innovation, skill development, capacity utilization and market access.

The results highlight the fact that there is no panacea for raising Canada's productivity and economic growth. A wide variety of measures are needed, of which greater investment and savings will clearly be a part.

Investment Canada is also participating in a study that the Economic Council of Canada is undertaking on the complex issue of Canada's competitiveness relative to its major trading partners. The Economic Council's study singles out different aspects of international competitiveness, including labour productivity, total factor productivity (TFP)—which measures the overall productivity of the production process—hourly compensation rates, the level and variability of

nominal and real exchange rates, the use of technology, research and development, innovation, capital accumulation, quality of the workforce, quality of management, and the role and influence of multinationals in the country's economy.

MULTINATIONAL ENTERPRISES

The joint Investment Canada-Economic Council project concerns the final topic: the role and influence of multinational enterprises (MNEs) in Canada's economy. Investment Canada's mandate makes it a logical choice to assist the Economic Council in examining how MNEs help to shape Canada's international competitiveness. The study will be done in two phases.

The first phase, which is near completion, examines the role of foreign MNEs in Canada between 1985 and 1988. Phase two of the study will be devoted to analyzing the impact on competitiveness of Canadian-owned MNEs operating in Canada and the rest of the world.

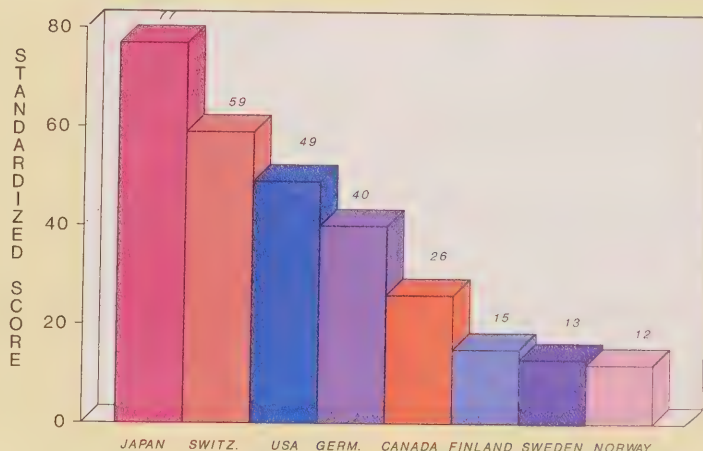
The reason for this study is the immense importance that foreign multinationals have for the Canadian economy, and therefore for Canadian competitiveness. Any study of Canadian competitiveness would not be complete without an analysis of the influence of MNEs, which constitute a crucial link between trade, capital and technology flows.

MNEs collectively account for the vast majority of Canada's total exports and imports, and their importance to Canada in world trade has been increasing. The activities of MNEs also contribute heavily to cross-border capital flows of inward and outward foreign direct investment.

TECHNOLOGY TRANSFER

Finally, there is the vital connection between MNEs and technology transfer. It is prohibitively expensive for Canada, as a small country, to develop leading-edge technologies across a wide range of economic activities. The adoption of technology from multinationals investing in Canada is crucial for Canadian industry. (p. 4) ▼

GRAPH 2:
OVERALL COMPETITIVENESS SCOREBOARD



Source: World Competitiveness Report 1990, p.13

THE COMPETITIVE IMPERATIVE ▲ (cont'd from p. 3)

Competitiveness is used exclusively in its microeconomic sense as a compact reference to both productivity and trade performance in the joint Investment Canada-Economic Council study. The significance of productivity and trade performance comes from their effects on the level and distribution of the real incomes of Canadians. Higher productivity makes it possible to produce more outputs with fewer resources, thereby allowing Canadians to consume more goods and to sell more abroad.

International trade makes it possible to specialize in the production of certain goods for which Canada has a comparative advantage, while importing others at lower cost. Efficiency in production and trade performance leads to higher standards of living for Canadians. Weaker performances in these areas have negative effects on the living standards of Canadians.

Labour productivity is a function of two basic factors. The first is the amount of inputs, such as capital and energy, that are used along with labour in the production process. Other things being equal, a worker who uses a great deal of machinery to produce a given output will have a higher productivity than a worker who does not.

How Canada Stacks Up

	1990 Rank	1989 Rank	1986 Rank
Dynamism of the economy	5	3	7
Industrial efficiency	13	4	8
Market orientation	5	4	7
Financial dynamism	10	11	7
Human resources	3	2	4
Impact of the state	6	3	8
Natural endowments	2	2	3
International orientation	15	14	12
Future orientation	16	15	9
Socio-political stability	8	6	7
Overall Rank	5	4	7

The second factor is the efficiency with which inputs are used in the production process. A plant that possesses superior technology, management skill or larger size is likely to have a higher labour productivity. Government policies, such as tariffs that protect firms from foreign competition, are also important determinants of the efficiency of production. The study attempts to assess the importance of each of these factors in determining the labour productivity of foreign and domestically-controlled firms.

TRADE PERFORMANCE

The different definitions of trade performance can be even more confusing than those of productivity. Some commentators focus exclusively on exports, others look only at imports. By contrast, the Investment Canada-Economic

Council of Canada study looks at how multinationals shape both sides of the same international trade coin. This recognizes the fact that greater exports allow a country to consume more imports, and that both exports and imports lead to higher living standards.

Efforts to improve Canadian competitiveness will be a major issue in Canada in the coming years. Given the increased importance of investment, issues such as

the effect improvements to investment and savings efforts will have on productivity and economic potential, and the role of MNEs in shaping Canada's international competitiveness, must be examined. Investment and increased competitiveness will of necessity continue to be linked together.

— Geoff Nimmo, Investment Canada

LABOUR PRODUCTIVITY

The concepts of productivity, trade performance and real income are often defined in different ways by different commentators. This study adopts labour productivity (the amount of value-added created by each worker) as the appropriate definition of productivity. This definition is both more reliable and easier to calculate than other definitions, such as total factor productivity.

Geoff Nimmo is a senior policy analyst with the Investment Research and Policy Division.

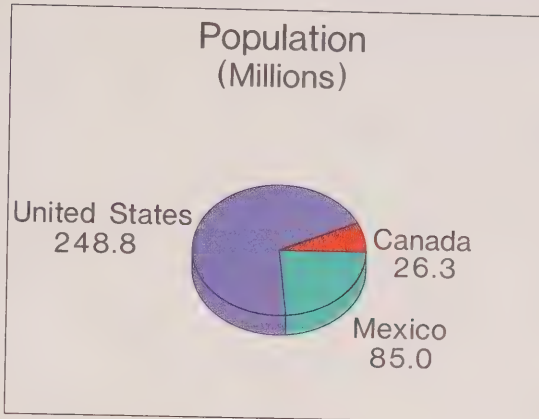
NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT

In a world of increasing competitiveness, our challenge is to ensure that Canada's productivity stays among the highest in the world. A North American Free Trade Agreement (NAFTA) will contribute towards this goal, perhaps modestly at first, but increasingly as our ties with Mexico grow, according to a report released May 1, 1991 by Investment Canada. The three countries commenced formal negotiations this June.

Trilateral free trade will result in much closer and stronger involvement by Mexico in the North American economy, opening up a major new export market for Canada at minimal risk to either domestic sales or our U.S. export market. The report presents "detailed trade and investment data germane to a better understanding of the opportunities and challenges of a NAFTA."

Following the implementation of a NAFTA, Canada would concentrate more on high-skill, high-wage jobs, "where we enjoy a comparative advantage. Mexico, with its abundance of low-skill labour, would concentrate more on labour-intensive activities. In all three countries, business would operate more efficiently and consumers would benefit from greater choice and more competitively priced goods and services."

"Most of Canada's imports from Mexico already enter duty-free, or at relatively low duties. Trade liberalization will not, therefore, result in Mexico overwhelming Canada with a rush of low-cost products," the report states. Mexico, on the other hand, could become a rapidly growing export market for Canada. By the end of the decade, Mexico will have a population of approximately 100 million and its import requirements will be considerable.



Investment Canada's analysis focuses particular attention on Canadian and Mexican competition for the U.S. market, for it is here that Canadian interests would initially be most at stake, whether or not Canada participates in the negotiations. A large part of Canadian exports to the

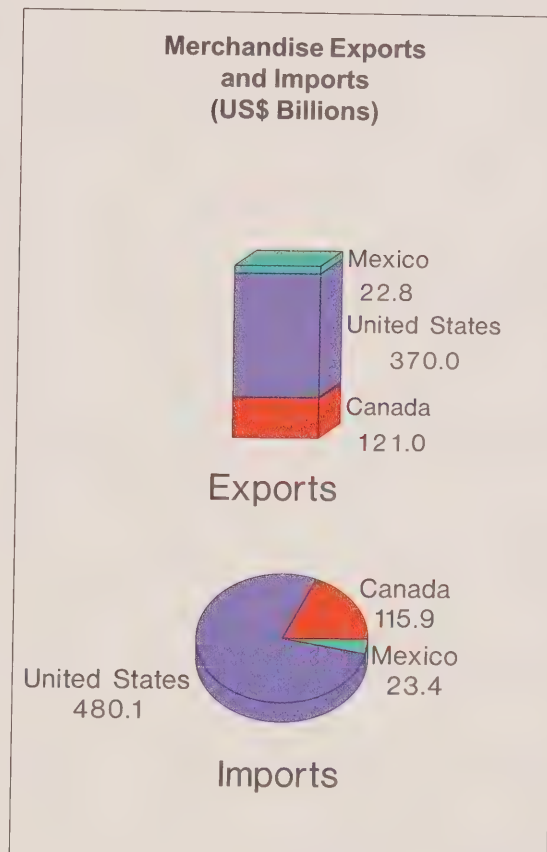
United States would be unaffected by a NAFTA, either because there is no Mexican equivalent or because Mexican exports already enter the United States at very low tariff rates or at tariff rates roughly equivalent to those faced by Canadian exports to the United States.

In some important sectors (automotive, steel, and textile and apparel industries), the competition is already intense and would increase as a result of free trade. Even where markets overlap, however, a NAFTA would simply reflect trends that are already occurring.

The report concludes by noting that expansion of Canada's exports to Mexico, and greater openness to Mexican exports both in Canada and the United States, would be accompanied by greater trilateral investment. To realize new productivity and job opportunities, Canadians would have to be prepared to invest more heavily, both at home and abroad. A trade strategy that taps into the possibilities in Latin America must be supported by business investment strategies. Given the cultural differences and geographic distance, considerable effort by the business sector will be needed to nurture the appropriate commercial ties with Mexico. If this effort is made, the report notes, the long-term opportunities for Canada can be immense.

Copies of the report are available, in English or French, from:

Investment Research and Policy
 Investment Canada
 P.O. Box 2800
 Station D
 Ottawa, Ontario
 K1P 6A5
 Tel: (613) 995-9603
 Fax: (613) 996-2515



LOOKING FOR INVESTMENT PARTNERS ABROAD:

YOUR COMPANY PROFILE

- ✓ Basic identifying material about your company such as corporate name, address, telephone, facsimile and telex numbers
- ✓ A brief summary of your product and/or service lines
- ✓ A brief history of the business to date, including current ownership, predecessor companies or other relevant information
- ✓ Names of officers and directors of your company, including business and professional biographical sketches
- ✓ The number of people employed and their major areas of activity
- ✓ A summary of financial information including sales by major product/business lines or areas of activity

YOUR BUSINESS PLAN

- ✓ A description of your company's products, processes or services and the technology involved
- ✓ Business history
- ✓ Organization chart
- ✓ Résumés of senior executives
- ✓ The characteristics that make your products or services competitive
- ✓ Research and development activities
- ✓ A financial statement which demonstrates the performance and strength of your company, and projections. It should point to what others have invested in your firm
- ✓ Market information such as your current market size, growth projections, customer profiles, sales forecasts, pricing, distribution methods, promotions, etc.
- ✓ A review of existing competition, including an evaluation of their products, pricing and market share
- ✓ The methods by which you produce your product or deliver your services
- ✓ A description of your requirement (capital, technology or a partner)

Are you contemplating a business mission abroad? Reaching out for foreign capital and partners is part of the process of adapting to the highly-competitive global marketplace. For many Canadian companies such links are a means of enhancing their operations. The following was excerpted from "Looking for Investment Partners Abroad: Planning Your First International Investment Trip," published under the federal government's Investment Development Program.

The key for such a business mission is adequate planning and preparation. Begin by asking yourself the following:

- ☐ Have you fully investigated what is available in Canada?
- ☐ Are you prepared to commit the time and resources? Finding capital, technology or partners abroad demands an intensive effort, often requiring several trips.
- ☐ Are you ready to deal with the language and cultural differences in your target market?
- ☐ Are you familiar with the business practices in your target market?
- ☐ Do you know whom to approach?
- ☐ Should you engage an intermediary?
- ☐ Do you know which companies to contact, and how to verify their reliability, performance, technology and management?

SOURCES OF ADVICE IN CANADA

- Canadian business associations
- Businesses that have been there
- Legal and financial firms
- Foreign embassies in Canada
- Libraries, universities, community colleges
- Federal business service centres
- Trade and investment departments of provincial and territorial governments

PLANNING YOUR FIRST INTERNATIONAL INVESTMENT TRIP

CANADIAN MISSIONS ABROAD

Most Canadian Missions and provincial trade offices abroad have investment counsellors to help you make contacts, provided they have sufficient notice and documentation. Write to the Canadian Mission in the country, or U.S. region, you have selected. Introduce yourself and your intentions and enclose an itinerary and documents described herein. We recommend your first letter be sent at least three months in advance of your proposed trip.

We also suggest sending a copy of your letter with enclosures to Investment Canada. Investment Canada was created by the federal government to attract business investment to Canada. It works closely with the investment counsellors at Canadian Missions around the world, helping international investors examine investment opportunities in Canada, and helping Canadian companies establish links with potential sources of capital, technology or partnerships.

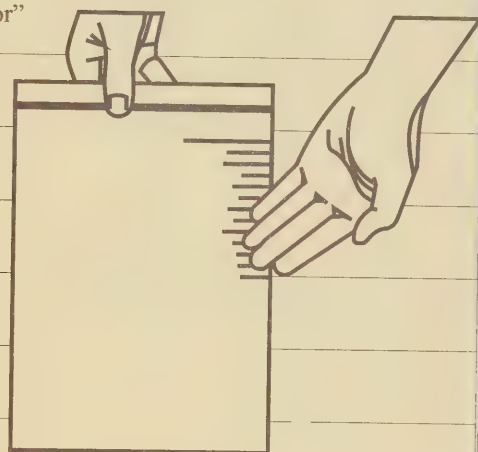
TRAVELLERS' TIPS

- Arrange your itinerary to avoid holidays, feast days and other special periods.
- If you are planning to rent a car overseas, get an international driver's licence before you leave Canada, available from the Canadian Automobile Association.
- Know the normal work hours of destination country, business etiquette, attire, and business and cultural practices.
- Avoid the pitfall of making your schedule too tight. Allow time for jet-lag, traffic, etc.
- Choose a hotel close to the Canadian Mission or companies you intend to visit.

PRE-DEPARTURE CHECKLIST

SUPPORT MATERIALS

- ☐ Business plan or proposal
- ☐ The investment you seek
- ☐ "What's in it for the investor"
- ☐ Company profile
- ☐ Business cards
- ☐ Letters of introduction
- ☐ Complimentary gifts
- ☐ Photograph album
- ☐ Letterhead/stationery



- ☐ Product samples
- ☐ AV projector and slides
- ☐ Compact sound recording unit to record decisions and follow-up actions (check compatibility with local power supply)

TRAVEL DOCUMENTS

- ☐ Valid Canadian passport
- ☐ Visas or entry permits required by destination country
- ☐ Immunizations required by destination country
- ☐ Certificate of vaccinations
- ☐ Confirmed airline and hotel reservations
- ☐ International driver's licence (if you plan to rent a car)

PROSPECTING AT INVESTMENT CANADA

The Investment Prospecting Group was created in May 1989 to assist small and medium-sized Canadian companies in technology-intensive sectors to attract the capital needed for continued growth through equity investments, joint ventures or strategic alliances. In addition, the Group works to convince medium-sized foreign firms in technology-intensive sectors, poised to enter the North American market, that their best entry point is through Canada.

As a result of the Group's work, Shield Diagnostics of Scotland entered a joint venture, in January 1991, with Apotex Scientific (Toronto) for the production of Shield's diagnostics for the North American market. Shield is a high-growth company in the human diagnostic field of biotechnology with proprietary technology for testing for urinary tract infection, and has several new diagnostics in the development pipeline. Apotex has a subsidiary diagnostic company in Toronto (NCS Diagnostics) and a laboratory/diagnostics firm in Arlington, Texas. Production will be in Toronto.

Another example is Medipro Sciences Ltd., a small Canadian company which has developed novel dressings for second and third degree burns and other serious skin wounds. S.S. Pharmaceutical of Japan has taken an equity position in Medipro and the rights for distribution of its products in the East.

The Japanese company, which owns a network of over-the-counter chain drug stores, is the second largest firm of its type in Japan. To date, its primary focus has been on generic drugs for the domestic market. More recently, it has expanded its R&D operations and has been giving greater thought to export opportunities.

Both projects involved the use of independent sector experts to work both with Canadian and foreign firms, and collaborative efforts with Canada's missions abroad, other federal departments and agencies and provincial organizations.

Projects designed to address Canadian investment needs, such as that illustrated by the Medipro case, typically involve four stages:

- 1** Identifying Canadian investment needs/opportunities in a sector. This takes the form of profiling Canadian firms and research institutes;
- 2** Developing an investment prospecting kit, which includes the profiles and an overview of the advantages of doing business in Canada;
- 3** Identifying foreign firms/investors well-positioned to meet the identified needs;
- 4** Follow-up both in Canada and abroad aimed at bringing together pre-screened foreign and Canadian companies.

Projects designed to attract foreign firms poised to enter the North American market, such as that illustrated by the Shield Diagnostics case, have a similar methodology. They involve independent private sector experts, are collaborative in nature, and involve most of the steps outlined above. The difference is there is no profiling of Canadian firms or research capabilities.

In its efforts to increase Canada's competitive edge, the Prospecting Group has ongoing projects in artificial intelligence, biotechnology, food packaging, industrial waste-water, medical device, oceans, optoelectronics, and software products sectors. For further information contact:

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

Editor-in-Chief – Richard Bégin
English Writer/Editor – Lillian Rukas
French Writer/Editor – Vincent Beaulieu
Production – Bernard Cossais
Publishing Officer – Suzanne Le Blanc

Investing in Canada
P.O. Box 2800, Station D
Ottawa, Ontario K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515

Dr. C. Farina, Director
Investment Prospecting Group
Investment Canada
P.O. Box 2800
Station D
Ottawa, Ontario K1P 6A5
Tel: (613) 995-0306
Fax: (613) 996-2515

LA PROSPECTION À INVESTISSEMENT CANADA

Le Groupe de la prospection de l'investissement a été créé en mai 1989 pour aider les petites et moyennes entreprises canadiennes des secteurs à forte intensité de technologie à attirer les capitaux nécessaires à la poursuite de leur croissance par le biais d'investissements en capital-actions, de coentreprises ou d'alliances stratégiques. En outre, le Groupe cherche à convaincre les entreprises étrangères de taille moyenne appartenant à ces secteurs et prêtes à pénétrer le marché de l'Amérique du Nord que le Canada en est la meilleure porte d'entrée.

Par suite du travail entrepris par le Groupe, la société Shield Diagnostics, d'Ecosse, format en janvier 1991 une coentreprise avec la compagnie torontoise Apotex Scientific pour que cette dernière produise le matériel de diagnostic de l'entreprise écossaïse pour le marché nord-américain. La Shield Diagnostics est une société à forte croissance dans le domaine du diagnostic humain en biotechnologie et elle dispose de technologies brevetées pour l'évaluation des infections des voies urinaires, en plus d'avoir plusieurs nouveaux produits de diagnostic en cours de mise au point. Apotex possède pour sa part une filiale œuvrant dans le domaine du diagnostic située à Toronto (NCS Diagnostics), ainsi qu'une entreprise de diagnostic et un laboratoire à Arlington, au Texas. La production sera effectuée à Toronto.

La société Medipro Sciences Ltd., une petite compagnie canadienne qui a mis au point des panssements innovateurs utilisés dans les cas de brûlures de deuxième et troisième degrés et

Investir au Canada est publiée chaque trimestre par Investissement Canada, un organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Rédacteur en chef – Richard Bégin
Rédacteur-réviseur français – Vincent Beaulieu
Rédacteur-réviseur anglais – Lillian Rukas
Production – Bernard Cossais
Agent à l'édition – Suzanne Le Blanc

Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario), K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9525
Télécopieur : (613) 996-2515

autres blessures cutanées graves, constitue un second exemple. En effet, une société japonaise, la S.S. Pharmaceutical, est devenue actionnaire de Medipro et a acquis les droits de distribution de ses produits en Orient. La compagnie nipponne, qui possède un réseau de vastes pharmacies offrant des produits grand public, est la deuxième plus importante entreprise du genre au Japon. Jusqu'à récemment, elle se concentrait surtout sur les médicaments génériques destinés au marché intérieur. Par contre, elle a dernièrement élargi ses activités de R-D et s'est tournée davantage vers les possibilités d'exportation.

Les deux projets supposaient le recours aux services de spécialistes sectoriels indépendants appelés à travailler avec les entreprises canadiennes et étrangères, ainsi que des efforts de collaboration avec des missions canadiennes à l'étranger, d'autres ministères et organismes fédéraux et des organismes provinciaux.

Les projets comme celui illustré par la société Medipro sont conçus pour répondre aux besoins d'investissement canadiens et comprennent habituellement quatre étapes :

- 1 déterminer les besoins et débouchés d'investissement canadiens dans un secteur donné; il faut pour cela établir le profil des entreprises et instituts de recherche canadiens;
- 2 élaborer une trousse d'information destinée à la prospection des investissements, document qui comprend les profits en question en plus de donner un aperçu des avantages que l'on peut retirer en faisant des affaires au Canada;
- 3 déterminer les entreprises et les investisseurs étrangers bien placés pour répondre aux besoins ayant été identifiés; assurer un suivi, tant au Canada qu'à l'étranger, afin de favoriser des rencontres entre des sociétés canadiennes et étrangères présélectionnées.

Les projets comme celui auquel est associée la Shield Diagnostics sont conçus pour attirer des entreprises étrangères prêtes à se lancer sur le marché de l'Amérique du Nord, et ils suivent tous une méthodologie analogue. Ils impliquent le recours à des spécialistes indépendants provenant du secteur privé, sont intrinsèquement coopératifs et suivent la plupart des étapes susmentionnées. La seule différence réside dans le fait qu'il n'y a pas de profils d'entreprises ou de capacités de recherche canadiennes qui sont dressés.

Dans le cadre de ses efforts en vue d'accroître l'avantage concurrentiel du Canada, le Groupe de la prospection réalise actuellement des projets dans certains secteurs, notamment ceux de l'intelligence artificielle, de la biotechnologie, de l'emballage des aliments, du traitement des effluents industriels, des appareils médicaux, des océans, de l'opto-électronique et des produits logiciels. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec C. Farina, directeur du Groupe de la prospection de l'investissement, Investissement Canada, C.P. 2800, succursale D, Ottawa (Ontario), K1P 6A5; téléphone : (613) 995-0306; télécopieur : (613) 996-2515.

VOTRE PREMIER VOYAGE DE PROSPECTION DE L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL

MISSIONS CANADIENNES À L'ÉTRANGER

La plupart des missions canadiennes et des bureaux commerciaux provinciaux à l'étranger comptent sur des conseillers en investissement afin d'aider à établir des contacts, dans la mesure où vous pourrez leur fournir de la documentation et un délai suffisants. Écrivez à la mission canadienne dans le pays ou la région des États-Unis de votre choix. Présentez-vous et faites-leur part de vos intentions, en prenant soin de joindre à votre lettre un itinéraire et la documentation susmentionnée. Nous vous conseillons d'envoyer votre première lettre au moins trois mois avant votre voyage.

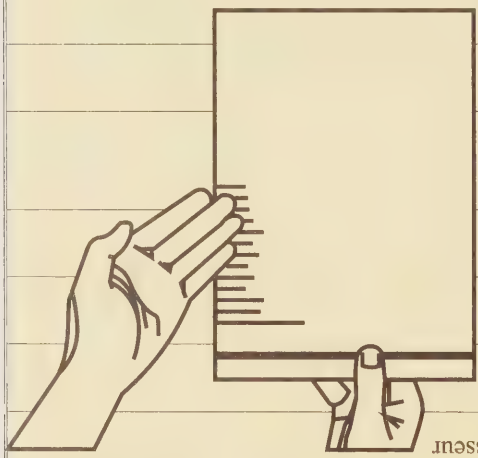
Nous recommandons aussi de faire parvenir une copie de votre lettre ainsi que les pièces jointes à Investissement Canada, qui collaborera étroitement avec les conseillers en investissement des missions canadiennes dans le monde entier.

CONSEILS AUX VOYAGEURS

- Concevez votre itinéraire de façon à éviter les périodes de vacances, les jours fériés et les autres périodes spéciales.
- Si vous avez l'intention de louer une automobile à l'étranger, obtenez un permis de conduire international avant de quitter la Canada en en faisant la demande auprès de l'Association canadienne des automobilistes (CAA).
- Renseignez-vous au sujet des heures normales de travail en vigueur dans le pays que vous visez, de l'étiquette locale dans le domaine des affaires, du code vestimentaire et des pratiques commerciales et culturelles du pays en question.
- Évitez le piège qui consiste à s'enfermer dans un emploi du temps trop serré. Prévoyez du temps pour vous adapter au décalage horaire, pour compenser le temps perdu sur des routes congestionnées, etc.
- Choisissez un hôtel situé près de la mission canadienne ou des sociétés auxquelles vous avez l'intention de rendre visite.

LISTE DE CONTRÔLE PRÉLIMINAIRE

MATÉRIEL DE SOUTIEN



- ☐ Un plan ou une proposition d'affaires
- ☐ L'investissement que vous recherchez
- ☐ Les avantages pour l'investisseur
- ☐ Un profil de votre entreprise
- ☐ Des cartes professionnelles
- ☐ Des lettres de présentation
- ☐ Des cadeaux à offrir à titre gracieux
- ☐ Un album de photos
- ☐ Des échantillons de produits
- ☐ Des lettres et enveloppes à en-tête
- ☐ Un projecteur de matériel audiovisuel et des diapositives
- ☐ Un petit magnétophone qui vous servira à enregistrer des décisions et les mesures requises pour assurer un suivi (vérifiez que votre matériel audiovisuel est compatible avec l'alimentation locale en électricité)

DOCUMENTS DE VOYAGE

- ☐ Un passeport canadien valide
- ☐ Tous les visas et permis de séjour requis pour séjourner dans le pays de destination
- ☐ Les immunisations requises pour séjourner dans le pays de destination
- ☐ Les certificats de vaccination
- ☐ Les confirmations de réservations (avion et hôtel)
- ☐ Le permis de conduire international (si vous avez l'intention de louer une automobile)

LA RECHERCHE DE COINVESTISSEURS À L'ÉTRANGER – LA PLANIFICATION DE

LE PROFIL DE VOTRE ENTREPRISE	
✓	Renseignements essentiels tels que le nom, l'adresse et les numéros de téléphone, de télécopieur et de télex de votre compagnie
✓	Un bref résumé des produits et services que vous offrez
✓	Un bref historique de votre entreprise jusqu'à ce jour, y compris le nom des propriétaires actuels, les sociétés l'ayant précédée et d'autres renseignements pertinents
✓	Les noms des cadres et des directeurs de la société, et un aperçu de leurs antécédents commerciaux et professionnels
✓	Le nombre d'employés et leurs principaux secteurs d'activité
✓	Un sommaire de l'information d'ordre financier, y compris le chiffre d'affaires selon la ligne de produits ou le secteur d'activité

VOTRE PLAN D'AFFAIRES	
✓	Une description des principaux produits, services et procédés de votre entreprise, ainsi que de la technologie utilisée
✓	Un historique de l'entreprise
✓	Un organigramme
✓	Les <i>curriculum vitae</i> des cadres supérieurs
✓	Les caractéristiques rendant vos produits ou services concurrentiels
✓	Les activités de recherche et de développement
✓	Un état financier indiquant le rendement et la solidité de votre entreprise, ainsi que des prévisions; il devrait aussi faire état de ce que d'autres ont investi dans votre entreprise
✓	Des renseignements portant sur le marché, à savoir la taille de votre marché, vos prévisions au chapitre de la croissance, les profils de votre clientèle, le chiffre d'affaires prévu, les prix, les méthodes de distribution, la publicité, etc.
✓	Une description des concurrents actuels, y compris une évaluation de leurs produits, de leurs prix et de la part du marché qu'ils occupent
✓	Les méthodes que vous utilisez pour fabriquer votre produit ou offrir vos services
✓	Une description de vos besoins (capital, technologie ou associé)

SOURCES DE CONSEILS AU PAYS

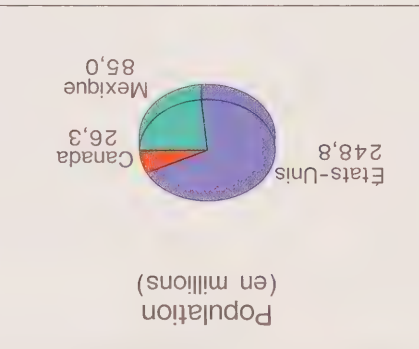
- La recherche de capitaux et de partenaires étrangers est un élément du processus d'adaptation au nouveau — et très concurrentiel — marché mondial. Les propos qui suivent ont été tirés de la publication intitulée *La recherche de coinvestisseurs à l'étranger – La planification de votre premier voyage de prospection de l'investissement international*, produite dans le cadre du Programme de développement des investissements du gouvernement fédéral.
- La clé d'une mission commerciale réside dans la planification et la préparation du voyage à l'étranger. Il s'agit donc de se poser dès le départ les questions suivantes :
- ☐ Avez-vous examiné toutes les possibilités qui s'offrent à vous au Canada?
 - ☐ Disposez-vous du temps et des ressources nécessaires?
 - ☐ Êtes-vous prêt(e) à faire face aux obstacles linguistiques et culturels qui se présentent dans le marché visé?
 - ☐ Connaissez-vous les pratiques commerciales existant dans votre marché cible?
 - ☐ Savez-vous qui approcher?
 - ☐ Devriez-vous retenir les services d'un intermédiaire?
 - ☐ Savez-vous avec quelles sociétés vous communiquerez? Sauriez-vous évaluer leur fiabilité, leur rendement, leur technologie et la qualité de leur gestion?
- Les associations commerciales canadiennes.
- Les entreprises qui ont déjà effectué des voyages dans le pays que vous visez.
 - Les cabinets juridiques et les institutions financières.
 - Les ambassades étrangères au Canada.
 - Les bibliothèques, universités et collèges communautaires.
 - Les centres fédéraux de services aux entreprises.
 - Les ministères reliés aux domaines du commerce et de l'investissement territoriaux.

Dans un monde où la concurrence est de plus en plus forte, notre défi est de veiller à ce que la productivité du Canada demeure parmi les plus élevées à l'échelle mondiale. D'après un rapport rendu public le 1^{er} mai dernier par Investissement Canada, un accord de libre-échange nord-américain (ALENA) favorisera l'atteinte de cet objectif, peut-être modestement au tout début, mais de façon de plus en plus notable à mesure que croîtront nos liens avec le Mexique. Les trois pays ont entamé les négociations officielles au cours du mois de juin.

Le libre-échange trilatéral entraînera une participation accrue du Mexique aux activités économiques de l'Amérique du Nord. Ce faisant, il ouvrira un nouveau marché d'exportation important pour le Canada, marché qui ne comportera qu'un risque infime aux chapitres des ventes nationales et de nos exportations actuelles vers les États-Unis. Le rapport fournit « des données détaillées sur le commerce et l'investissement permettant de mieux comprendre les débouchés et les défis que représente un ALENA ».

À la suite de l'entrée en vigueur d'un ALENA, le Canada se concentrerait davantage sur les emplois hautement spécialisés et à salaires élevés, « domaine dans lequel nous jouissons d'un avantage relatif. Fort de son abondante main-d'œuvre peu spécialisée, le Mexique mettrait pour sa part l'accent sur les activités à fort coefficient de main-d'œuvre. Les entreprises des trois pays participant à l'accord seraient plus efficaces, et les consommateurs bénéficieraient d'un plus grand choix de produits et de services, à meilleur prix ».

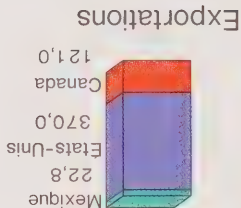
« La plupart des importations canadiennes en provenance du Mexique entrent déjà au pays en franchise de douane ou sont assujetties à des droits relativement bas. Par conséquent, la libéralisation des échanges n'entraînera pas l'envahissement du Canada et des États-Unis par des produits mexicains de faible coût », indiquent les auteurs du rapport. D'autre part, le



Mexique pourrait devenir un marché d'exportation de plus en plus important pour le Canada. En effet, d'ici la fin de la décennie, la population du Mexique atteindra les 100 millions, et ses exigences en matière d'importations seront considérables.

L'analyse d'Investissement Canada prête une attention particulière à la concurrence que se livrent le Canada et le Mexique sur le marché américain, car c'est là où les intérêts canadiens seraient le plus menacés dans un premier temps, et ce, que le Canada participe ou non aux négociations. Une grande partie des exportations canadiennes vers les États-Unis ne seraient

Valeur des exportations et des importations de produits (en milliards de \$ US)



pas affectées par la conclusion d'un ALENA soit parce que le Mexique n'offre pas de produits équivalents, soit parce que les exportations mexicaines à destination des marchés américains sont déjà assujetties à des droits de douane qui sont très faibles ou presque les mêmes que ceux imposés aux produits canadiens exportés aux États-Unis.

Dans certains secteurs importants (les industries de l'automobile, de l'acier, du textile et du vêtement), la concurrence est déjà intense et elle augmenterait à la suite de l'introduction du libre-échange. Cependant, même dans les secteurs de chevauchement, un ALENA ne ferait qu'officialiser une tendance déjà bien établie.

Dans leur analyse, les auteurs du rapport concluent que l'accroissement des exportations canadiennes vers le Mexique et une plus grande ouverture aux exportations mexicaines au Canada et aux États-Unis s'accompagneraient d'une augmentation de l'investissement trilatéral. Pour réaliser de nouveaux gains de productivité et créer des emplois, les Canadiens devraient être prêts à investir davantage tant au Canada qu'à l'étranger. Toute stratégie commerciale visant à exploiter les perspectives offertes par l'Amérique latine doit reposer sur une stratégie d'investissement. Compte tenu des différences culturelles et des distances, le milieu des affaires devra déployer des efforts considérables pour nouer et entretenir les liens commerciaux nécessaires avec le Mexique. Grâce à de tels efforts, soulignent enfin les auteurs, les possibilités à long terme d'un ALENA pourraient être énormes pour le Canada.

On peut obtenir des exemplaires du rapport (disponible en français et en anglais) en en faisant la demande auprès de :

Recherche et politiques sur l'investissement
C.P. 2800, succursale D
Investissement Canada
Ottawa (Ontario), K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9603
Télécopieur : (613) 996-2515

point de technologies avancées est prohibitif, et ce, dans un large éventail d'activités économiques. L'adoption de la technologie provenant des multinationales investissant au Canada est essentielle pour l'industrie canadienne.

Dans l'étude préparée par Investissement Canada et le CFC, la compétitivité est utilisée exclusivement au sens micro-

économique du terme, en tant que référence immédiate à la

productivité et au rendement commercial. L'importance de la

productivité et du rendement commercial tient de l'effet de ces deux facteurs sur le niveau et la distribu-

tion des revenus réels des Canadiens. Si la productivité est

élevée, il est possible de produire d'avantage avec moins de ressource, de sorte que les Canadiens

peuvent consommer plus de biens et en vendre plus à l'étranger.

Le commerce international rend possible la spécialisation

dans la production de certains biens pour lesquels le Canada

possède un avantage comparatif, tandis qu'il en importe d'autres à un moindre coût.

L'efficacité sur le plan de la production et du rendement commercial aboutit à une augmentation du niveau de vie

des Canadiens, alors que des rendements plus faibles dans ces domaines ont sur lui une

incidence néfaste.

PRODUCTIVITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE

Les concepts de productivité, de rendement commercial et de revenu réel sont souvent définis différemment selon les commentateurs. Aux fins de l'étude susmentionnée, on a retenu la productivité de la main-d'œuvre (le montant de la valeur ajoutée par chaque travailleur) comme étant la définition appropriée de productivité. Cette définition est à la fois plus fiable et plus facile à quantifier que les autres,

notamment, celle de la productivité globale des facteurs.

La productivité de la main-d'œuvre est fonction de deux facteurs fondamentaux. Le premier est la quantité d'intrants tels que les capitaux et l'énergie qui sont consommés en même temps que le travail dans le processus de production. Toutes les autres choses étant égales, le travailleur qui utilise beaucoup de machines pour

À quel rang se classe le Canada?

Rang global	1990			1989			1986			
	Dynamisme de l'économie	Efficacité industrielle	Orientation du marché	Dynamisme financier	Ressources humaines	Influence de l'Etat	Richesses naturelles	Orientation internationale	Orientation future	Stabilité socio-politique
5	5	13	5	10	3	6	2	15	16	8
4	3	4	4	11	2	3	2	14	15	6
7	7	8	7	7	4	8	3	12	9	7

LES IMPÉRATIFS DE LA CONCURRENCE ▲ (suite de la page 2)

ÉTUDES D'INVESTISSEMENT
CANADA

Investissement Canada participe à la préparation de deux études touchant certains aspects de la compétitivité canadienne. La première a été effectuée pour le compte de l'Agence par David Slater, ancien président du Conseil économique du Canada et une autorité en matière de politique macro-économique.

M. Slater, dont l'ouvrage fera partie de la série de documents de travail d'Investissement Canada, traite de la nature et de la portée des liens entre les efforts d'investissement et d'épargne nationaux et la croissance de la productivité et de l'économie. En théorie, des niveaux élevés d'épargne par l'investissement et de formation de capital devraient être associés à des périodes de forte productivité et de grande croissance économique.

Ses recherches indiquent également que les efforts d'investissement sont une condition nécessaire, quoiqu'insuffisante, pour que croissent la productivité et l'économie. De meilleurs efforts d'investissement et d'épargne doivent être inclus dans le cadre d'un effort comportant de multiples facettes visant à augmenter la productivité et le potentiel économique du Canada. De même, il est nécessaire de faire intervenir ce chapitre d'autres facteurs importants comme l'innovation, le développement des compétences, l'utilisation des capacités et l'accès aux marchés.

Les résultats font ressortir le fait qu'il n'existe pas de panacée susceptible de relever la croissance de la productivité et de l'économie du Canada. Il faut disposer d'une vaste gamme de mesures, dont feront nettement partie des niveaux plus élevés d'investissements et d'épargne.

Investissement Canada participe aussi à une étude entreprise par le Conseil économique du Canada (CEC) et portant sur la question complexe de la compétitivité du Canada par rapport à celle de ses principaux partenaires commerciaux. L'étude du CEC isole divers aspects de la concurrence à l'échelle mondiale, notamment la

productivité de la main-d'œuvre, la mesure l'ensemble de la productivité du processus de production), les taux de rémunération horaire, le niveau et la variabilité des taux de change nominaux et réels, l'utilisation de la technologie, la R-D, l'innovation, l'accroissement du capital, la qualité de la population active et de la gestion, ainsi que le rôle et l'influence des multinationales dans l'économie du pays.

ENTREPRISES MULTINATIONALES

Le projet conjoint d'Investissement Canada et du CEC touche ce dernier point, à savoir le rôle et l'influence des entreprises multinationales dans l'économie du Canada. Compte tenu de son mandat, il est logique qu'Investissement Canada aide le CEC dans l'analyse de la façon dont les multinationales participent au façonnage de la compétitivité du Canada à l'échelle mondiale.

L'étude sera effectuée en deux étapes. La première, qui est presque terminée, portera sur le rôle des multinationales étrangères au Canada entre 1985 et 1988. La seconde consistera en une analyse des répercussions de la

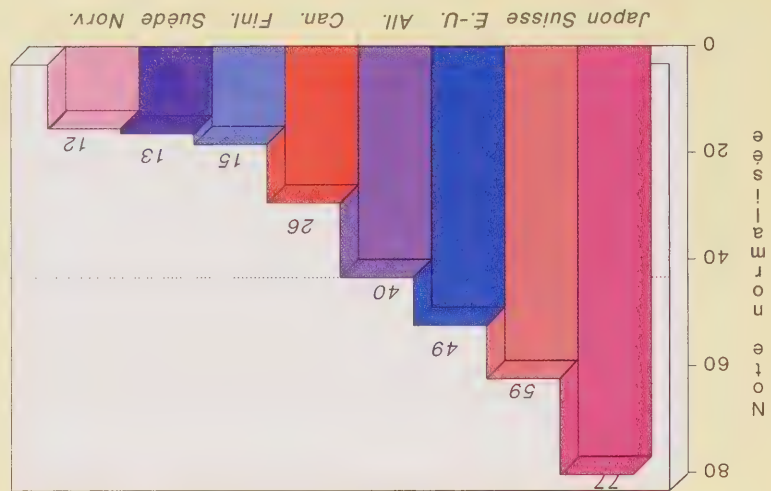
compétitivité sur les multinationales de propriété canadienne étant exploitées au Canada et partout dans le monde. La raison d'être d'une telle étude réside dans l'importance énorme qu'ont les multinationales étrangères dans l'économie canadienne et, par conséquent, sur la compétitivité du Canada. Toute étude de la compétitivité canadienne ne saurait être complète sans une analyse de l'influence des multinationales, qui constituent un lien essentiel en vue de la circulation des échanges, des capitaux et de la technologie.

Collectivement, les exportations et importations des multinationales représentent la très vaste majorité de toutes celles faites au Canada, et leur importance pour le pays dans le contexte du commerce mondial augmente. En outre, les activités des multinationales contribuent énormément aux flux transfrontières d'investissements directs à l'étranger et en provenance de l'étranger.

TRANSFERTS DE TECHNOLOGIE

Enfin, il existe un lien essentiel entre les multinationales et les transferts de technologie. Le Canada est un petit pays où le coût de la mise au

Figure 2
Classement au chapitre de la compétitivité globale



Source : World Competitiveness Report 1990, p. 13.

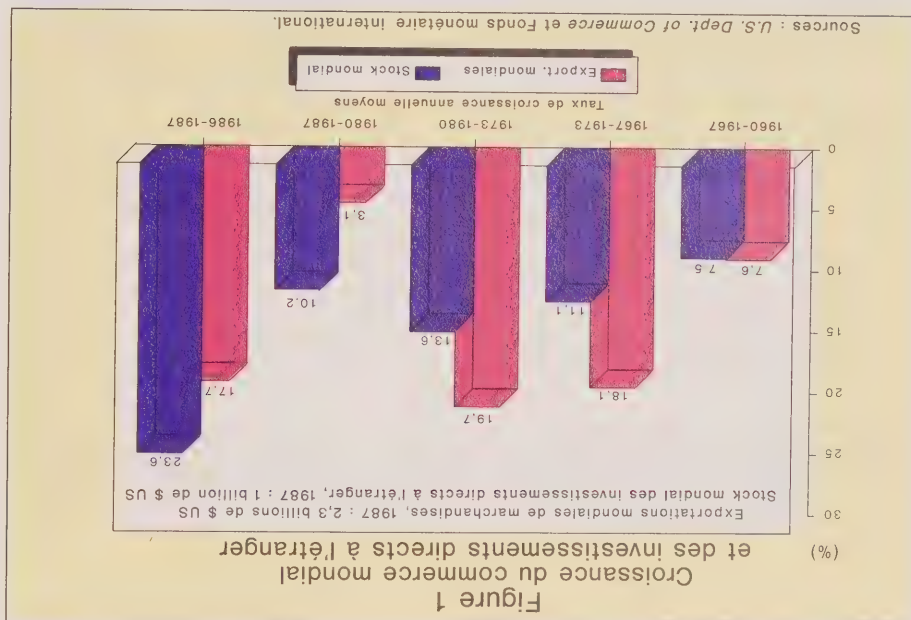
De plus, l'écart qui existe entre le Canada et les chefs de file des pays industrialisés sur le plan de la compétitivité (soit le Japon, la Suisse, les États-Unis et l'Allemagne) s'est accru. Autrement dit, le Canada prend du retard à cet égard. Alors que la situation concurrentielle des autres pays s'est améliorée, celle du Canada s'est plus ou moins maintenue à des niveaux traditionnels.

Le classement international du *World Competitiveness Report* a été bâti à partir d'un ensemble de 326 critères reliés à la compétitivité et touchant un large éventail de facteurs. Ces critères ont été choisis en fonction de leur pertinence et de la disponibilité de données statistiques comparables. Certains d'entre eux ont une incidence immédiate sur la compétitivité actuelle (p. ex., les coûts de la main-d'œuvre), tandis que d'autres (tels que les dépenses au chapitre de la recherche et du développement [R-D]) ont des répercussions à plus long terme.

Certains critères reposent sur les atouts naturels d'un pays (p. ex., la quantité et la qualité de ses richesses naturelles), tandis que d'autres (tels que la productivité de la main-d'œuvre) ont été élaborés au fil du temps par le monde des affaires et le secteur public. Considérés dans leur ensemble, ces 326 critères offrent un tableau général et complet de la compétitivité globale de chaque pays.

Le retard qu'accuse le Canada relativement aux autres pays donne matière à l'inquiétude. La capacité du pays d'offrir un niveau de vie ascendant à ses citoyens dépend de sa compétitivité comparative à l'échelle internationale. Le défi auquel est confronté le Canada est nettement défini. Ainsi, puisque le pays prend du retard sur le plan de la compétitivité, il est nécessaire de dégager les facteurs qui ont influé sur le rendement passé et actuel de la productivité canadienne et de ses coûts. De plus, il faut déterminer les changements devant être apportés si le pays tient à améliorer ses chances de remporter du succès sur les marchés internationaux.

(p. 3) ▲



succès sur les marchés internationaux, tout en maintenant et en élargissant le revenu réel de ses citoyens.

Suivant une telle définition, le succès remporté dans un contexte concurrentiel se mesure non seulement sur le plan des données commerciales, des ventes ou des parts de marché enregistrées, mais également en fonction du niveau de vie. D'un autre côté, cela suppose que la compétitivité dépend de la croissance de la productivité, qui est une force sous-tendant la hausse du niveau de vie.

LE CANADA PREND DU RETARD

L'une des raisons pour lesquelles la compétitivité est devenue une question si importante récemment réside dans le fait que celle du Canada à l'échelle internationale semble en régression (voir la figure 2). Le *World Competitiveness Report* de 1990, un rapport sur la compétitivité publié annuellement par l'*International Institute for Management Development* et le Forum économique mondial, révèle que le Canada est passé de la quatrième à la cinquième place du classement global des pays de l'OCDE au chapitre de la compétitivité internationale.

« Dans un monde où la concurrence est de plus en plus féroce, disait M. Wilson, il n'y a pas de place pour la complaisance, pas plus qu'il n'y a de retranchement sûr pour les pays et les industries non concurrentiels. » Il a poursuivi en annonçant que l'une des premières mesures que prendrait le gouvernement serait la publication d'un document de discussion visant à orienter le débat public vers l'atteinte d'un plus vaste consensus sur les problèmes qui existent et sur l'élaboration de solutions.

Qu'entend-on par « compétitivité » ? La définition la plus complète de ce terme est peut-être offerte par la Commission du président des États-Unis sur la compétitivité industrielle qui, en 1985, décrivait la mesure dans laquelle il peut, dans un marché libre et équitable, produire des biens et des services qui obtiennent du

QU'EST-CE QUE LA COMPÉTITIVITÉ?

LES IMPÉRATIFS DE LA CONCURRENCE



La mondialisation est la force qui sous-tend la compétitivité internationale. Les ordres économique, politique et commercial à l'échelle mondiale subissent actuellement d'importantes modifications. On remarque une interdépendance croissante parmi les consommateurs, les producteurs, les fournisseurs et les gouvernements, en plus d'assister à un accroissement de la concurrence entre les pays et entre les entreprises.

Dans le présent numéro, nous nous penchons sur la question de la compétitivité, un sujet qui suscite beaucoup d'inquiétude et qui donne lieu à de nombreuses conjectures, au moment où des indices nous portent à croire que le Canada accuse un certain retard à ce chapitre. Dans notre article de fond, nous explorons divers aspects de la compétitivité et présentons les conclusions d'études effectuées par Investissement Canada.

Aussi, les entreprises canadiennes à la recherche de coinvestisseurs à l'étranger en vue d'accroître leurs avantages concurrentiels trouveront dans le présent numéro quelques conseils tirés d'une publication traitant de la planification d'un premier voyage de prospection de l'investissement international.

DANS CE NUMÉRO

L'Accord de libre-échange nord-américain p. 5

La recherche de coinvestisseurs à l'étranger p. 6

La prospection à l'investissement Canada p. 8

Les années 1980 pourraient facilement être désignées comme celles ayant constitué la décennie des multinationales. Ces sociétés internationales ont pavé la voie à une hausse sans précédent de l'importance des investissements directs internationaux. Entre 1980 et 1987, les investissements directs à l'étranger se sont accrus à un rythme plus élevé que celui du commerce mondial (voir la figure 1), qui a lui-même augmenté à un rythme plus rapide que celui de la production mondiale.

Il existe nettement un impératif qui pousse les sociétés à investir à l'étranger. Les entreprises ne peuvent plus se contenter de vendre à l'intérieur d'un marché sûr et protégé, car cela est désormais insuffisant. Par suite de la suppression des obstacles au commerce et à l'investissement, les compagnies doivent être concurrentielles, aussi bien à l'étranger que sur leurs marchés nationaux.

Les sociétés qui adoptent des stratégies mondiales ont également reconnu que le commerce et l'investissement sont en grande partie complémentaires. Elles ont en outre compris que la nature de la concurrence dans la plupart des secteurs commerciaux d'aujourd'hui exige des engagements et des ressources plus importants encore que ceux qui sont nécessaires dans le cadre d'activités de vente.

La compétitivité canadienne donne lieu à énormément de conjectures et suscite de nombreuses préoccupations. À l'instar du secteur privé, qui a préparé des études portant sur la compétitivité, le gouvernement s'est attaqué à cette question.



INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 5, No. 2 — Fall 1991

A MULTILATERAL INVESTMENT ACCORD?



Foreign direct investment, as well as domestic business investment, are critically important in an era of global restructuring. For Canada and other countries, the hope is for expansion of international trade and the continued liberalization of international investment. Impediments to the free flow of capital, however, threaten the expansion of trade, technology networking, and other benefits associated with the closer integration of world economies.

Changes to the structure and operation of the global economy have given rise to a number of new international investment issues that are not amenable to the traditional methods for solving them. This has led to a search for a new multilateral accord on international investment. Our feature article illuminates the various elements of today's political and economic environment which are affecting international investment policies.

Investment Canada's Working Paper Number 8: A Multilateral Investment Accord: Issues, Models and Options examines three main alternatives for a new multilateral initiative to address both old and new investment issues: revitalizing the OECD; placing investment more definitively under the auspices of GATT; and, promoting a substantive negotiation on investment between two of three members of the Triad—the dominant trading blocs of Europe, the United States and Japan.

While the paper examines each alternative and explains why it is feasible or not, several features of today's political and economic environment are examined which provide focus to the international investment policy decisions the world is facing. These include:

1. The Dominance of a Triad of Trading Blocs Made Up of Europe, United States and Japan (Table 1). The economic and political dynamics among the three have begun to pose threats to an open global trade and investment system, including the usage of new forms of protectionism.

(p. 2) ▼

INSIDE THIS ISSUE

NAFTA Update	p. 5
Venture Capital in Asia Pacific	p. 6
InvesTech '91	p. 7
Industrial Wastewater	p. 8



INVESTMENT
CANADA

INVESTISSEMENT
CANADA

A MULTILATERAL INVESTMENT ACCORD? ▲ (cont'd from p. 1)

2. Globalization

This phenomenon is best defined in terms of the internationalization of capital, including modes of corporate reorganization and activity. The relationship between globalization and the continuing struggle between competing national economic systems is fundamental to understanding the international trade and investment policy environment today.

3. The New Complexion of Investment Issues

This refers to the proliferation of new sorts of protectionism, which can generally be categorized as:

- **Structural impediments:** These include competition policy, procurement measures, social and business policy practices and norms, and fiscal and monetary policies.
- **Non-tariff barriers:** The NTBs that are most effective relate to market access.
- **Strategic trade policies:** The theory of strategic trade policy has been developed to counter the consequences of imperfect competition. The theory is providing governments with intellectual justification for intervention in trade-sensitive areas, especially high technology.

4. The Point of Diminishing Returns

This means that the limit may have been reached with respect to the removal of traditional barriers to investment flows. Many of the formal barriers to foreign investment are being

eliminated in most developed countries. It is the less overt, informal barriers to foreign investment that constitute the impediment to the free flow of foreign investment. Whereas existing multilateral institutions, such as the GATT and the OECD, have been effective in addressing the problem of formal barriers to investment, they do not

to finance both old and new demands for capital while maintaining economic expansionism.

The review of major international political and economic policy themes in Working Paper Number 8 demonstrates that global developments are posing complex challenges. For invest-

ment, the critical question is whether existing multilateral institutions and instruments can be adapted to meet these new challenges, or whether a new international forum is needed.

Since the end of World War II, international investment issues have been dealt with in a variety of institutional forums and between individual nations. Among the most significant are:

□ **Bilateral Investment Treaties**

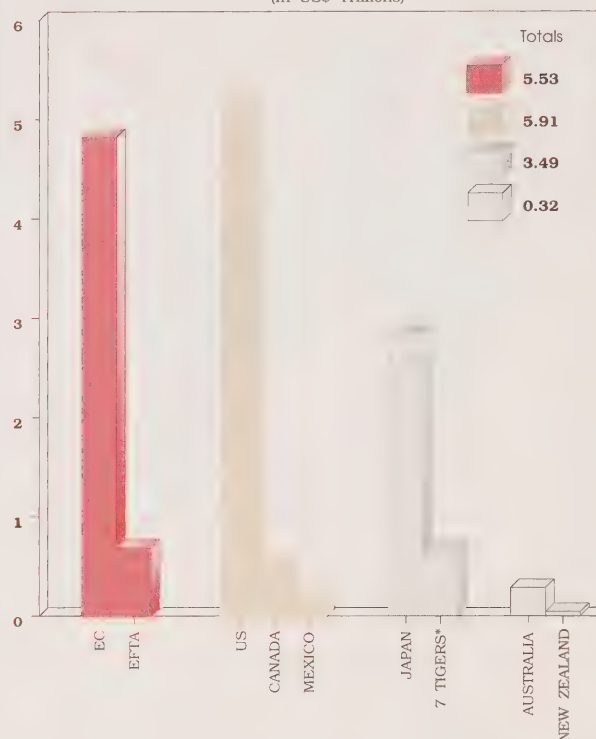
Existing bilateral investment treaties (of which there are over 250) have typically been negotiated between industrialized countries and developing countries.

Their objective is primarily to protect a country's investments.

□ **Specialized International Agencies**

The Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) and the International Convention for the Settlement of Investment Disputes (ICSID) have been used primarily to address investment protection issues between industrialized and developing countries and their nationals. (p. 3) ▼

Table 1
Gross Domestic Product of the Triad, 1989
(In US\$ Trillions)



* The Tigers are: Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Singapore, South Korea, Taiwan, and Thailand.
Source: OECD Main Economic Indicators, Business Asia, Business International, Bank of Mexico.

have the mandate or capacity to handle the informal barriers.

5. Global Competition for Capital

Efforts to manage the new investment issues are taking place in an increasingly difficult macroeconomic environment. Since 1987, a global credit squeeze has emerged. The critical macroeconomic issue facing finance ministers today is how to ensure the international financial system will generate enough new credit

A MULTILATERAL INVESTMENT ACCORD? ▲ (cont'd from p. 2)

Table 2: Alternative Dispute Settlement Mechanisms

Instrument	Standing	Dispute Settlement Process	Remedies
FTA Chapter 18	Parties to the Agreement. Private parties can appear before panels.	Binding arbitration available upon mutual agreement of the parties, otherwise conciliation by the Trade Commission. Binding on safeguards.	Parties obligated to comply with the Trade Commission or arbitration decision. In event of non-compliance, benefits of equivalent effect may be suspended.
GATT	Signatories to the agreement.	Investigation by panels, findings submitted to council of signatories. Adoption based on consensus rule.	Unspecified.
ICSID	Investors of member countries and governments of member countries.	Conciliation or arbitration. No positive obligations to accept or reject results.	Unspecified.
OECD	OECD members.	Article 17 complaint mechanism. No positive obligations.	N/A

❑ *The UN Draft Code of Conduct for Transnational Corporations*

Negotiations on the Code of Conduct have reached a stalemate. The objective of the Code was to provide a stable, predictable and transparent framework that would facilitate the flow of resources across national boundaries and thereby enhance the role of foreign investments in economic and industrial growth.

❑ *The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)*

The OECD Codes of Liberalization (of Capital Movements and of Current Invisible Operations) are legal instruments through which members commit themselves to a process of progressive liberalization. The OECD is now discussing a National Treatment Instrument whereby governments would commit themselves to not discriminating between domestic investors and foreign investors once established.

❑ *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)*

When Trade Related Investment Measures (TRIMs) were placed on the agenda of the Uruguay Round of the GATT, it marked the first time in a multilateral forum that trade and investment issues had been addressed together. It is increasingly unclear, however, whether the Uruguay Round will be successfully completed.

The Working Paper concludes that the possibility of further liberalization of capital movements within these institutions and instruments is not encouraging. To deal with the new international investment issues, a comprehensive and coherent multilateral framework for investment will need to be developed. The new multilateral forum will need to possess a mandate to deal with the new investment issues such as market access, national innovation and competition policy, and structural differences between national economies.

American authors Edward Graham and Paul Krugman, in their 1989 study, *Foreign Direct Investment in the United States*, put forward a proposal for a new accord on investment and multinational enterprises that would, initially, involve only the world's largest industrialized nations. The authors suggest that Chapter 16 of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), dealing with investment provisions, might serve as a model for such a new accord.

While Chapter 16 of the FTA is suggested by Graham and Krugman as a model, the specifics of their new investment accord embrace both more and less than what is included in the Chapter. Some of the key concepts include:

a) *National Treatment and Right of Establishment*

The accord should contain a formal declaration of the basic rights and responsibilities of home nations, host nations and multinational enterprises, including right of establishment (p. 4) ▼

A MULTILATERAL INVESTMENT ACCORD? ▲ (cont'd from p. 3)

and national treatment for local subsidiaries of foreign parentage.

b) Acceptable Deviations

The accord should enumerate acceptable deviations, such as national security exemptions, from basic rights and responsibilities.

c) Extraterritoriality

The accord should address the issue of the extraterritorial application of a country's policies and laws. It asserts that: "If the (foreign) subsidiary's efforts to obey local laws comes into conflict with directives from the parent company (perhaps to comply with laws or policies of the home government), obeying the local laws shall take precedence".

d) Reporting Requirements

The accord should ensure common standards for disclosure and reporting are established which apply to all business enterprises exceeding a specified size threshold.

e) Performance Requirements

In the accord, there should be restrictions on the use of performance requirements. Graham and Krugman believe that the FTA provides an appropriate model for such restrictions.

f) Investment Incentives

Contrary to the FTA, Graham and Krugman propose that investment incentives be addressed in the investment accord.

g) Nearby Domains

The accord should provide mechanisms for co-operation and future work with respect to such "nearby domains" as taxation, competition policy, and restrictive business practice matters. The FTA did not address these domains, nor did it set up any particular mechanism for working on them.

h) Dispute Settlement

The final element of the proposed accord is a dispute settlement mechanism modelled on Chapter 18 of the FTA. Table 2 contrasts the Chapter 18 dispute settlement mechanism with other major international dispute settlement mechanisms.

Although the Graham and Krugman proposal is intriguing, an accord based solely on the Chapter 16 FTA model would be insufficient to accomplish the desired purpose. The main elements of Chapter 16 concern transparent and formal barriers to direct investment. A new investment accord must be able to go beyond traditional and formal barriers to direct investment, and address those informal and non-transparent barriers that today constitute the real impediments to investment flows.

The Investment Canada Working Paper moves beyond the Graham and Krugman proposal in considering the substance of a new investment accord. The new accord should enshrine the progress made to date on removing the traditional barriers to investment; rectify the omission of dispute settlement provisions from the OECD Codes; and be broad enough to embrace those areas which, although typically regarded as nearby domains to investment policy, are becoming central to multilateral investment policy issues.

The substance of a new multilateral investment accord cannot stand apart from considerations relating to its structure and shape. Three options are put forward in the Working Paper. First is an agreement within the OECD. This option is essentially that propounded by Graham and Krugman. It suggests that an investment agreement should initially involve only the world's largest industrial nations—members of the OECD—and could be based on many of the main elements of the investment chapter of the FTA.

The second option is the creation of a World Trade Organization (WTO) agreement. This option is based on the assumption that a policy agenda for both trade and investment cannot be adequately housed within the confines of the existing GATT system. The WTO could be the institutional mechanism for overseeing the development of a new investment code that is integrated with, or complementary to, rules governing the international trade system. A Canadian proposal for a WTO was announced in April 1990.

The final option lies in the negotiation of substantive investment accords within the context of free trade areas created between two of the three emerging trade blocs (North America, Europe and Japan).

The Working Paper concludes by outlining the key considerations for Canadian decision-makers when examining the potential multilateral investment arrangements. While Canada has forwarded a proposal for placing investment under the auspices of a WTO, this has not received strong support by Triad members. From a Canadian perspective, the OECD option is an attractive one, although it is not clear that political incentives exist to give the OECD such an expanded and ambitious role.

The least desirable option for Canada is certainly the investment accords between trading blocs. This option could be destabilizing for global politics as well as for investment matters, and it would greatly minimize any negotiating leverage Canada would possess in investment matters.

—Geoff Nimmo, *Investment Canada*

Geoff Nimmo is a senior policy analyst with the Research and Policy Division

NAFTA UPDATE

Alan Nymark, Executive Vice-President of Investment Canada, has been appointed head of the Canadian negotiating team for investment in the North American Free Trade Agreement (NAFTA) negotiations.

It is essential that Canadian negotiators know the conditions facing Canadian firms in the countries with which they are negotiating. As a result of the free trade negotiations and Canada's historical economic ties with the United States, much is known about doing business in the United States. Practical knowledge about doing business in Mexico, however, is less readily available.

In preparation for the negotiations, Investment Canada has conducted research on Mexican investment policies; however, we have little information about how the new system works from the practical perspective of a foreign investor. If your company has investments in Mexico, or has investigated setting up an operation in Mexico, it would be valuable to hear of your company's experience. The information that would be most useful is your company's views on Mexican government regulation of business, particular-

ly the investment approval process and any requirements (such as local equity participation or minimum export levels) to receive such approval. This information will enable Canadian negotiators to determine where the real impediments to Canadian investors are, and target their negotiations accordingly.

Of particular interest is the effect of the 1989 changes to Mexican regulation of foreign investment. The new regulations are complex and leave considerable discretion to the government to approve or reject proposals for foreign investment. Information on how the new laws are implemented will be vital for our negotiators.

All company-specific information transmitted to Investment Canada will be held strictly confidential, and will be used only for research within Investment Canada. Please send your information to:

*Emmy Verdun
Director, Investment Policy
Investment Canada
P.O. Box 2800, Station D
Ottawa, Ontario K1P 6A5
Tel: (613) 995-9603
Fax: (613) 996-2515*



Henry Yau, Manager - Asia, Investment Promotion and Services, Investment Canada.

Henry Yau of Investment Canada carried his investment message to Southeast Asia earlier this year, promoting Canada as the gateway to the North American market. Mr. Yau's visit coincided with Opportunity Canada '91, co-ordinated by the Canadian High Commission in Malaysia. These series of business seminars help to develop and encourage the two-way flow of trade and investment between Canada and Southeast Asia. In addition, Mr. Yau participated as the keynote speaker for the cross-country investment seminars in Taiwan, taking the opportunity to meet with local venture capital companies to gather market information, and to carry out the necessary follow-up activities with firms interested in investing in Canada.

In an ongoing effort to promote business investment in Canada, Jon Church of Investment Canada accepted an invitation in June to speak at the investment symposium of the Independent Petroleum Association of Canada (IPAC) in Calgary, Alberta.



Left to right: Gerry Protti, Executive Director, IPAC; Norman Gish, President, North Canadian Oils Ltd.; Philippe Guérin, President, Chambre de commerce, Paris, France; Jon Church, Vice-President, Investment Development, Investment Canada; Dennis Flanagan, Chairman and CEO, Lasmo Inc. Canada.

VENTURE CAPITAL IN ASIA PACIFIC

Investment Canada is currently exploring ways in which Canadian advanced technology companies can participate in investment and partnering opportunities emerging in the Asia Pacific region.

Investors from Taiwan, Singapore and South Korea are quickly joining the ranks of their Japanese counterparts by investing in promising North American enterprises with leading technologies. Brimming with cash, Asia Pacific is the fastest growing venture capital market in the world. The region's venture capital base more than doubled over the last year and is expected to reach US\$20 billion by year end. Much of this capital, however, is increasingly focusing on supporting technological partnering agreements overseas.

The partnering dimension to Asian venture capital investment stems largely from the close relationship between fund managers and their industrial partners. Industrial corporations in Asia Pacific are looking to form strategic linkages with foreign technology companies and direct minority equity investments are viewed as a way to seal such deals.

For recipient companies in North America, Asian venture capital investment has been particularly rewarding. In addition to meeting their capital requirements, young technology firms

are often offered an opportunity to forge manufacturing and distributor relationships with their Asian partners—opening a passage to profitable strategic linkages to the Asia Pacific marketplace.

Momenta Corp., for example, is a U.S. high-tech company which stands to profit from this type of arrangement. This six-month-old California computer maker recently secured \$7 million in funding from Taiwanese and Singaporean investors to develop a handheld PC with a pen-based input. One of the investors, Vertex Management, is the venture capital subsidiary of the technology-based engineering and services company, Singapore Technologies. Vertex invests in up-and-coming companies which are interested in technology transfers and joint venture opportunities involving manufacturing, marketing and product development in the ASEAN (Association of Southeast Asian Nations).

Hundreds of other such agreements involving the Asia Pacific region have been made over the last couple of years, largely because outward investment activity of this type is highly encouraged by the local Asian governments, who themselves are aiming to advance their economies into the technology era. In fact, South Korea, Singapore and Taiwan now offer tax

concessions for certain overseas venture capital placements involving technology.

As the Asia Pacific economies continue to expand rapidly—diversifying further into biotechnology, semiconductors, advanced optics and health care—the level of overseas technology-driven venture capital investments and strategic alliances is expected to increase.

Most of the activity thus far has focused on the U.S., but Investment Canada is currently exploring ways in which it can assist Canadian technology companies to participate in this new wave of financing and alliances with Asia. The Agency has recently completed two studies highlighting venture funding opportunities: 1) Venture Capital in Singapore and, 2) Taiwanese Venture Capital. Both studies indicate that the Asia Pacific region holds promise for Canadian advanced technology companies looking for financing and international strategic alliances.

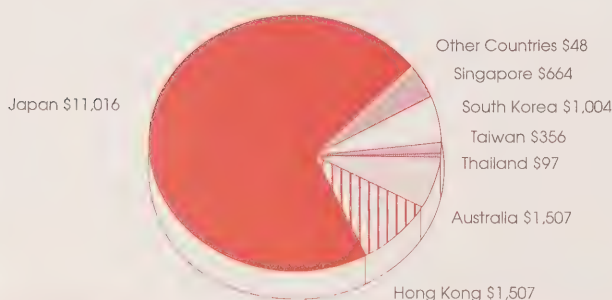
—Dinesh Kakadia, Investment Canada

If you would like a copy of these studies, contact:

Dinesh Kakadia
Investment Program Manager - Asia
Tel: (613) 995-2783
Fax: (613) 996-2515

Venture Capital in Asia-Pacific Region
(US\$ million: 1990)

Capital Pool: \$16 billion



Source: Asiaweek

Venture Capitalists
(1990)

	No. of Firms
Japan	90
Australia	90
Hong Kong	30
South Korea	33
Singapore	9
Taiwan	21
Total	273

Source: Asia Venture Capital Journal, Russel & Co.

INVESTECH '91

Just as there are signs the economic climate has begun to improve, it is important to realize the companies that will begin to experience the quickest and most substantial gains in the post-recession period are ones that have been preparing for it while immediate prospects looked bleakest.

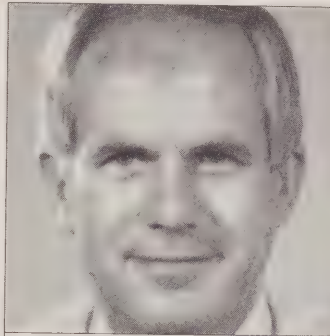
But what about companies that lack the resources to spend on R&D, or do not have the international reach to access foreign markets, investments or technologies? Small Canadian companies find it far too expensive to go prospecting for contacts in foreign countries. They may have markets and technologies attractive to foreign companies, but if they can't demonstrate what they have to offer, profitable relationships will never happen.

A record 800 companies sent senior personnel to InvesTech '91, a recent Canadian cross-country tour of investment and technology officers brought from embassies and consulates abroad. These officers are stationed in foreign posts to help Canadian companies seeking business partners, management expertise, technology transfers or other forms of alliances.

Anyone who has looked for capital or hunted for the right joint-venture partner, especially in areas of high technology, knows how tough it can be to find in domestic markets alone. During the InvesTech tour, many companies made connections with officers whose job is to put foreign companies together with Canadians who are looking for technology, capital, or strategic alliances to further their business plans.

"There seems to be a higher level of sophistication and a much better understanding of what foreign investors are looking for now," said Otch von Finckenstein, Investment Counsellor based in Bonn. "I noticed a shift from the usual search for straight equity money to requests for partnerships and

strategic alliances. I am returning to Germany with a lot of good partnership requests."



Otch von Finckenstein

Wayne Wright, President of Arrohawk Developments in Comox, B.C., feels that even though he had not been actively looking abroad, it was useful to make contacts with the foreign posts. Arrohawk is developing lighter-than-air craft. "Our provincial economic development board suggested we attend. We found avenues we had never even considered."

Randy Wallman, of Universal Robotics in Winnipeg, is looking for new capital and possible joint-venture partners. "I have been in contact with the New York



Randy Wallman

investment officer for several months, and he has been a great help. At InvesTech '91, I met with officers from other

countries, and I will send them information packages so overseas investors can learn about our company and the opportunities here."

In St. John's, Newfoundland, Plex Acrylics President, Mark Butler, said the contacts the technology and investment officers find can be important. "We are now talking to some American companies about joint-venture possibilities. The Canadian Consulate in Houston is helping us distribute a study we recently conducted to other U.S. companies, but it is up to us to pursue the leads they generate for us. I will shortly be finalizing a deal that began with an earlier InvesTech contact."

A lot of information changed hands during InvesTech '91. Over 2,000 interviews were held. Of the 800 companies that participated, some had a specific investment or technology goal with a plan to acquire it, while others were looking for advice on how co-operation with foreign partners might help them.

External Affairs and International Trade Canada, the National Research Council, Industry, Science and Technology Canada, and provincial governments mounted InvesTech '91. These departments, along with Investment Canada, help companies with technology and investment requirements. Companies can contact any of the departments directly for advice about their products or services, or to investigate the feasibility of approaching foreign markets for investment and technology possibilities. Outreach initiatives such as InvesTech continue to create vital links in assisting Canadian companies to develop their business opportunities abroad.

—Mick Steers

Steers, Steers & Associates handled media relations and communications for the InvesTech '91 tour.

INDUSTRIAL WASTEWATER MANAGEMENT



Dr. Norbert Schmidtke (left), Investment Canada's consultant, with moderator Mr. David Lenihan, Senior Investment Adviser at the New York Consulate General.

A strategic alliance seminar for companies in the Industrial Wastewater sector was held in New York City in June, 1991. Organized by the Canadian Consulate General in conjunction with Investment Canada, the agenda consisted of presentations in the morning, followed by question and answer periods. After lunch, one-on-one meetings were arranged for participants to allow for private discussions.

Dr. Norbert Schmidtke, a sector expert, and founding director of the Wastewater Technology Centre, presented an overview of the Canadian industry and its research capabilities by giving specific examples of the distinctive products or processes of individual companies. Mr. Ken Murray, a partner

with the Ottawa firm, Deloitte & Touche, made a persuasive case for conducting R&D in Canada by comparing the tax incentives available in Canada and the U.S.

Seminar participants were provided with detailed sector information along with investment kits which contain profiles of 25 Canadian firms and five research bodies interested in forming strategic alliances.

—Susan Gates, Investment Canada

*For more information contact:
Richard LePage, Manager
Environmental Technologies
Tel: (613) 995-8956
Fax: (613) 996-2515*

JOINT VENTURE IN OCEAN TECHNOLOGIES

Investment Canada, on behalf of the federal government's Investment Development Program, recently entered into an agreement with Nova Scotia, New Brunswick, Newfoundland and British Columbia to co-operate on a project to attract investment into Canada's ocean technologies sector.

This joint effort will seek to attract investment to Canadian firms in such sectors as cold ocean technologies, marine

information and charting systems, and marine robotics. Once the project is fully under way, investment opportunities with firms in Canada will be brought to the attention of potential investors in Japan, Europe and the U.S.

"We hope to initiate more projects in co-operation with provincial authorities, and indeed, with private sector intermediaries," says Jon Church, Vice-President, Investment Development.

FINDING JAPANESE PARTNERS

It is not always practical for small and medium-sized Canadian companies to travel to Japan to find potential investment partners. To facilitate contacts between potential Japanese investors and Canadian companies seeking capital, technology or business alliances which will provide them with greater access to Asian markets, Investment Canada seeks to bring their interests to the attention of Japanese companies.

In October, Richard Lovatt of Investment Canada attended the Osaka Chamber of Commerce annual investment symposium and matchmaking event.

Mr. Lovatt took with him the profiles of a large number of Canadian small and medium-sized companies to share with Japanese and other companies participating in the Osaka symposium. These profiles describe the individual Canadian companies, what they are looking for in an investment partner and what they have to contribute to such a partnership. For more information contact:

*Richard Lovatt
Manager - Japan
Tel: (613) 992-5204
Fax: (613) 996-2515*

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

Editor-in-Chief — Richard Bégin

English Writer/Editor — Lillian Rukas

French Writer/Editor — Vincent Beaulieu

Production — Bernard Cossais

*Investing in Canada
P.O. Box 2800, Station D
Ottawa, Ontario K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515*

GESTION DES EFFLUENTS INDUSTRIELS



Norbert Schmidtke (à gauche), consultant de l'Agence, accompagné de David Lenihan, conseiller principal en matière d'investissement au Consulat général du Canada à New York.

Un colloque sur les alliances stratégiques s'est déroulé à New York, le 18 juin 1991, à l'intention du secteur de la gestion des effluents industriels. Établi par le consulat général du Canada de concert avec Investissement Canada, le programme du matin consistait en des exposés qui étaient suivis de périodes de questions et réponses. Après le déjeuner, les participants ont eu l'occasion de discuter lors de rencontres en tête à tête.

Norbert Schmidtke, spécialiste dans le domaine et directeur fondateur du Wastewater Technology Centre, a donné un exposé sur l'industrie canadienne et ses centres de recherche et a fourni des exemples concrets des produits ou procédés particuliers de certaines sociétés. Ken Murray, partenaire de la firme Deloitte & Touche, d'Ottawa,

À LA RECHERCHE DE PARTENAIRES JAPONAIS

Il n'est pas toujours possible, pour les petites et moyennes entreprises canadiennes, de se rendre au Japon pour y trouver des partenaires d'investissement potentiels. Afin de faciliter la création de liens entre d'éventuels investisseurs japonais et des sociétés canadiennes à la recherche de capitaux, de technologies ou d'alliances commerciales qui leur permettront d'accéder plus facilement aux marchés asiatiques, l'Agence met tout en œuvre pour sensibiliser les entreprises japonaises à cet égard.

En octobre dernier, Richard Lovatt, d'Investissement Canada, a participé au symposium annuel sur l'investissement organisé par la Chambre de commerce d'Osaka. M. Lovatt avait apporté les profils d'un grand nombre de petites et moyennes entreprises canadiennes à l'intention des compagnies du Japon et d'autres pays présentes à ce symposium. Lesdits profils décrivent les activités des entreprises et le genre de partenaires d'investissement qu'elles recherchent, et ils indiquent ce qu'elles

(O)ENTREPRISE DANS LES TECHNOLOGIES MARINES

En vertu du Programme de développement des investissements du gouvernement fédéral, Investissement Canada a récemment conclu avec la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve et la Colombie-Britannique un accord de collaboration à l'égard d'un projet visant à favoriser l'investissement dans le secteur canadien des technologies marines.

Il s'agit de tout mettre en œuvre pour promouvoir l'investissement dans des entreprises canadiennes actives dans des secteurs comme les techniques

propres aux eaux froides, les systèmes d'information et de cartographie marines et la robotique marine. Une fois le projet en marche, d'éventuels investisseurs japonais, européens et américains seront sensibilisés aux possibilités d'investissement dans des entreprises au Canada.

« Nous espérons avoir plus souvent l'occasion de collaborer avec les provinces et, de fait, avec les intervenants du secteur privé », de dire Jon Church, vice-président de la Division du développement de l'Investissement de l'Agence.

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, un organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au Canada, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Rédacteur en chef — Richard Bégin
Rédacteur-réviseur français — Vincent Beaulieu
Rédactrice-réviseuse anglaise — Lillian Rukas
Production — Bernard Cossais

Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario), K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9525
Télécopieur : (613) 996-2515

En octobre dernier, Richard Lovatt, d'Investissement Canada, a participé au symposium annuel sur l'investissement organisé par la Chambre de commerce d'Osaka. M. Lovatt avait apporté les profils d'un grand nombre de petites et moyennes entreprises canadiennes à l'intention des compagnies du Japon et d'autres pays présentes à ce symposium. Lesdits profils décrivent les activités des entreprises et le genre de partenaires d'investissement qu'elles recherchent, et ils indiquent ce qu'elles

a montré de façon convaincante les avantages liés à la recherche et au développement (R-D) au pays en comparant les stimulateurs fiscaux au Canada et aux États-Unis.

On a profité de l'occasion pour donner aux participants des renseignements détaillés sur le secteur et pour leur offrir des troupes contenant le profil de 25 entreprises canadiennes et de 5 organismes de recherche souhaitant former des alliances stratégiques.

— Susan Gates, Investissement Canada

Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec :

Richard LePage, gestionnaire,
Technologies de l'environnement
Téléphone : (613) 995-8956
Télécopieur : (613) 996-2515

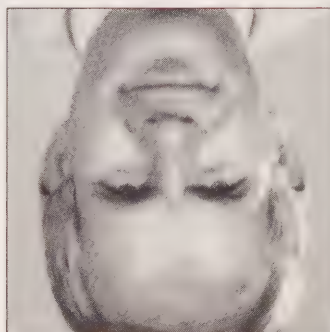
Certains signes annoncent l'amorce d'un meilleur climat économique, mais il faut réaliser qu'une fois la récession terminée, les entreprises qui profiteront le plus, et le plus rapidement, de la reprise des affaires sont celles qui se sont préparées en conséquence, alors que les perspectives immédiates étaient plutôt décourageantes.

Plusieurs petites entreprises canadiennes ne disposent pas des ressources nécessaires – en temps et en argent – pour déléguer des représentants à l'étranger afin d'y cultiver des relations d'affaires. Leurs débouchés et leurs technologies peuvent être d'un grand intérêt pour les entreprises étrangères, mais si elles n'entrent pas en relation avec les sociétés étrangères pour leur montrer ce qu'elles ont à offrir, ces associations rentables ne deviendront jamais réalité.

Les cadres supérieurs de 800 compagnies canadiennes, un nombre sans précédent, étaient à l'affût de nouvelles ressources à l'occasion d'InvestTech 91, une récente tournée nationale d'agents d'investissement et de développement de la technologie en poste dans les ambassades et consulats canadiens à l'étranger. Ces agents viennent en aide aux entreprises d'affaires, de compétences en gestion, de transferts de technologie et d'autres formes d'alliances stratégiques pour faire avancer leurs plans d'affaires.

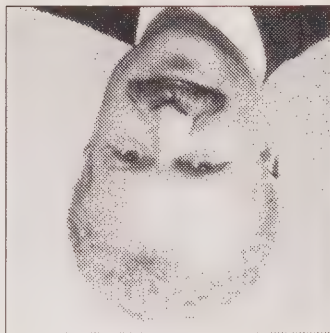
Quiconque a déjà été en quête de capital de risque ou d'un associé sur lequel il pouvait compter pour lancer une coentreprise, notamment dans le domaine de la haute technologie, sait combien cela est difficile, même sur le marché intérieur. InvestTech 91 a permis à plusieurs entreprises de rencontrer des agents dont le travail consiste à favoriser des regroupements entre les entreprises étrangères et les sociétés canadiennes. « Le monde des affaires semble mieux renseigné sur les attentes des investisseurs étrangers, affirme Orich von Finkensteinn, conseiller en investissements à Bonn. Auparavant à la recherche de capitaux, tout simplement, les gens

d'affaires visent de plus en plus maintenant à établir des associations et des alliances stratégiques. De retour en Allemagne, j'aurai à m'occuper d'un plus grand nombre de demandes d'associations d'affaires.



Orich von Finkensteinn

La société Arthowak Developments, fabricant d'aérostats, ne s'occupait pas activement d'assurer sa présence à l'étranger. Toutefois, selon Wayne Wright, président de cette entreprise de Comox (Colombie-Britannique), ses relations avec des agents en poste à l'étranger sont avérées très utiles. « Le conseil provincial de développement économique que nous a suggéré de participer à InvestTech 91. Nous y avons découvert des possibilités auxquelles nous n'avions pas songé. »



Randy Wallman

Randy Wallman, de la société Universal Robotics de Winnipeg (Manitoba), est à la recherche de nouveaux capitaux et d'associés pour une éventuelle coentreprise. « J'ai été en relation avec l'agent

d'investissement de New York pendant plusieurs mois, et ce dernier a été d'une grande utilité. À InvestTech 91, j'ai rencontré des agents en poste dans d'autres pays, et je leur ferai parvenir de l'information afin que les investisseurs étrangers soient renseignés sur notre entreprise et sur les occasions d'affaires ici. »

À St. John's (Terre-Neuve), le président de la société Plex Acrylics, Mark Butler, déclare que les rapports établis par les agents d'investissement et de développement de la technologie peuvent être importants. « Nous sommes en discussion avec des entreprises américaines concernant d'éventuelles coentreprises. Le consulat canadien à Houston nous aide à diffuser à d'autres compagnies américaines une étude que nous avons menée récemment, mais c'est à nous de donner suite à cette initiative et d'en tirer le meilleur parti. Je conclurai sous peu un marché, grâce à un contact établi par l'intermédiaire d'InvestTech. »

InvestTech 91 est le fruit d'une collaboration entre Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Le Conseil national de recherches du Canada, Industrie, Sciences et Technologie Canada et les gouvernements des provinces. Ces ministères visent, de concert avec InvestTech, de permettre aux entreprises canadiennes d'établir des liens essentiels avec des sociétés étrangères et de faire leur entrée sur les marchés internationaux.

— Mick Steers

La firme Steers, Steers & Associates s'est occupée des relations avec les médias et des communications pendant la tournée d'InvestTech 91.

NOUVELLES CONCERNANT L'ALÉNA

Le vice-président exécutif d'Investissements Canada, M. Alan Nymark, a été nommé à la tête de l'équipe canadienne mandatée pour traiter d'investissements dans le cadre des négociations relatives à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

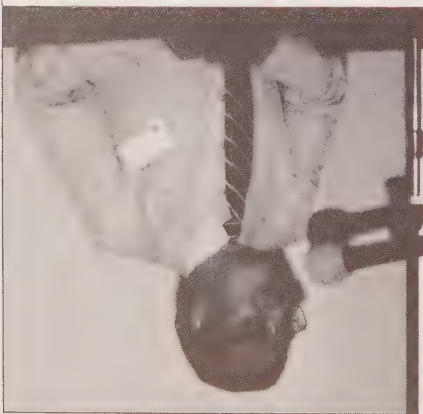
Les négociateurs canadiens se doivent de connaître les conditions auxquelles les entreprises canadiennes feront face dans les pays signataires. Les négociations relatives à l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et les liens économiques qui ont toujours existé entre nos deux pays nous ont familiarisés avec le monde des affaires américain; toutefois, on en sait moins au sujet du Mexique.

Investissements Canada a effectué des travaux de recherche sur les politiques mexicaines en matière d'investissement. Nous n'avons cependant que peu de renseignements sur le fonctionnement du nouveau système du point de vue pratique d'un investisseur étranger. C'est pourquoi nous espérons que vous voudrez bien partager l'expérience que pourrait avoir connue votre société avec le Mexique, soit en matière d'investissement, soit dans le cadre d'une étude d'implantation dans ce pays. Nous vous remercions de la réglementation mexicaine touchant le milieu des affaires, notamment le processus d'approbation en matière d'investissement et les exigences

Toute information transmise à Investissements Canada sur la société elle-même sera considérée comme stricte-ment confidentielle et ne sera utilisée qu'aux fins de la recherche au sein d'Investissements Canada. Veuillez communiquer vos renseignements à :

Emmy Verdun
Directrice, Politiques sur l'investissement
Investissements Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario), K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9603
Télécopieur : (613) 996-2515

Henry Yau, gestionnaire - Asie, Promotion de l'investissement et Services, Investissements Canada.



Henry Yau, de l'Agence, s'est rendu cette année en Asie du Sud-Est pour promouvoir le Canada en tant que port d'entrée du marché nord-américain. La visite de M. Yau a coïncidé avec *Opportunity Canada '91*, un colloque organisé par le Haut-commissariat du Canada en Malaisie qui s'inscrit dans une série de symposiums d'affaires visant à favoriser et à développer les échanges sur les plans du commerce et de l'investissement entre le Canada et l'Asie du Sud-Est. M. Yau a aussi participé à titre de conférencier invité aux colloques sur l'investissement qui ont eu lieu à Taiwan, et a profité de l'occasion pour rencontrer les représentants d'entreprises locales de capital à risque afin de recueillir des renseignements et de prendre les mesures de suivi nécessaires avec les entreprises désireuses d'investir au Canada.

Dans le cadre d'actuels efforts visant à promouvoir les investissements commerciaux au Canada, Jon Church, d'Investissements Canada, a été invité à prononcer une allocution lors du colloque sur l'investissement de l'Independent Petroleum Association of Canada (IPAC), qui a eu lieu en juin dernier à Calgary (Alberta).



De gauche à droite : Gerry Protti, directeur général de l'IPAC; Norman Gish, président de la North Canadian Oils Ltd.; Philippe Guérin, président de la Chambre de commerce de Paris, en France; Jon Church, vice-président de la Division du développement de l'investissement d'Investissements Canada; et Dennis Flanagan, président du conseil et président-directeur général de Lasmo Inc. Canada.

UN ACCORD MULTILATÉRAL EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT? ▼ (suite de la p. 3)

g) Domaines connexes

L'accord devrait fournir des mécanismes relativement à la coopération et aux travaux futurs ayant trait aux « domaines connexes » comme les impôts, la politique de concurrence et les questions relatives aux pratiques commerciales restrictives. L'ALÉ n'a pas abordé ces domaines ni n'a établi de mécanisme particulier en vue de leur traitement.

h) Règlement des différends

Le dernier élément de l'accord proposé est un mécanisme de règlement des différends qui prendrait modèle sur le chapitre 18 de l'ALÉ. La figure 2 présente une comparaison entre le mécanisme contenu dans le chapitre 18 et d'autres importants mécanismes internationaux de règlement des différends reliés à l'investissement.

Bien que la proposition Graham-Krugman soit intéressante, un accord qui s'inspirerait exclusivement du chapitre 16 de l'ALÉ ne permettrait pas d'atteindre le but souhaité. Les principaux éléments de ce chapitre se rapportent aux obstacles, tant officiels que transparents, à l'investissement direct. Un nouvel accord devrait permettre d'aller au-delà des barrières traditionnelles et officielles à l'investissement direct et d'aborder les obstacles non officiels et non transparents qui s'opposent aujourd'hui aux flux de l'investissement.

Le document de travail d'Investissement Canada va plus loin que la proposition Graham-Krugman en ce qui concerne la substance d'un nouvel accord en matière d'investissement. En effet, la substance d'un tel accord ne peut être considérée indépendamment de la structure et de la forme de cette entente. Le document de travail expose trois options principales. La première est un accord dans le cadre de l'OCDE. Essentiellement, cette option est celle que proposent Graham et Krugman. La deuxième option est la création d'une Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette option se fonde sur l'hypothèse selon laquelle un ordre du jour portant sur le commerce et

serve de modèle à un pareil accord. Voici les grandes lignes de leur proposition.

a) Traitement national et droit d'établissement

L'accord devrait contenir une déclaration officielle des responsabilités et droits fondamentaux des pays d'origine des pays hôtes et des sociétés multinationales (y compris le droit d'établissement et le traitement national pour les filiales locales de sociétés mères étrangères).

b) Déviations acceptables

L'accord devrait énumérer les « déviations acceptables » par rapport aux responsabilités et droits fondamentaux (p. ex., les exemptions liées à des considérations de sécurité nationale).

c) Extra-territorialité

On devrait incorporer dans l'accord des dispositions concernant l'application extra-territoriale des politiques des lois d'un pays. Graham et Krugman proposent ce qui suit : « Si les efforts que déploie la filiale (étrangère) en vue d'obéir aux lois locales entrent en conflit avec les directives de la société mère (p. ex., avec celles qui sont conformes aux lois ou aux politiques du pays d'origine), la priorité sera accordée au respect des lois locales. »

d) Exigences en matière de divulgation d'informations

L'accord devrait prévoir l'établissement de normes communes de divulgation d'informations et de rapport applicables à toutes les entreprises commerciales dont la taille dépasse un seuil déterminé.

e) Prescriptions de résultats

L'accord devrait prévoir des restrictions quant à l'usage des prescriptions de résultats. Graham et Krugman sont d'avis que l'ALÉ fournit un modèle approprié.

f) Stimulants à l'investissement

Les auteurs recommandent que l'accord aborde la question des stimulants à l'investissement, ce qui n'est pas conforme au modèle de l'ALÉ.

— Geoff Nimmo, Investissement Canada

chapitre de l'investissement.

L'option la moins souhaitable pour le Canada est certainement celle qui porte sur les accords en matière d'investissement entre les blocs commerciaux. Cette option pourrait entraîner à l'échelle mondiale une déstabilisation dans les domaines de la politique et de l'investissement, et elle diminuerait de beaucoup la capacité de négociation du Canada au

un rôle aussi ambitieux et étendu. L'option la moins souhaitable pour le Canada est certainement celle qui porte sur les accords en matière d'investissement entre les blocs commerciaux. Cette option pourrait entraîner à l'échelle mondiale une déstabilisation dans les domaines de la politique et de l'investissement, et elle diminuerait de beaucoup la capacité de négociation du Canada au

L'investissement ne peut être établi dans les limites de l'actuel système du GATT. Par contre, une OMC pourrait constituer un mécanisme institutionnel chargé de superviser l'élaboration d'un nouveau code en matière d'investissement, lequel serait intégré dans les règles régissant le système commercial international ou viendrait le compléter. Une proposition canadienne visant la création d'une OMC a été annoncée en avril 1990.

La dernière option réside dans la négociation d'importants accords en matière d'investissement dans le contexte des zones de libre-échange créées entre deux des trois blocs commerciaux qui émergent (l'Amérique du Nord, l'Europe et le Japon).

Les auteurs concluent en exposant les principales considérations dont devraient tenir compte les décideurs canadiens en étudiant les nouveaux arrangements multilatéraux possibles. Le concept d'une OMC n'a pas été fortement appuyé par les membres de la Triade, bien que le Canada ait déclaré qu'il préférerait placer le domaine de l'investissement directement sous l'égide d'une OMC. Du point de vue canadien, l'option de l'OCDE est intéressante, bien qu'il ne soit pas évident qu'il existe une volonté politique de donner à l'OCDE

Geoff Nimmo est analyste supérieur des politiques au sein de la Division de la recherche et des politiques sur l'investissement.

UN ACCORD MULTILATÉRAL EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT? ▲ (suite de la p. 2)

Figure 2 : Divers mécanismes de règlement des différends

Instrument	Admissibilité	Procédure de règlement	Recours
Chapitre 18 de l'ALE	Signataires de l'ALE; les parties peuvent compa- raître devant un des grou- pes spéciaux d'experts	Arbitrage exécutoire disponible lorsque les parties en conviennent, sinon la conciliation est faite par la Commission mixte du commerce canado-américain. Arbitrage exécutoire en ce qui concerne les garanties.	Les parties sont obligées de respecter la décision de la Commission ou celle qui a été rendue en arbitrage; en cas de non- conformité, des avantages équivalents peuvent être retirés provisoirement.
GATT	Signataires de l'entente.	Enquêtes menées par des groupes spéciaux d'experts, conclusions présentées au conseil des signataires; adoption conformément à la règle du consensus.	Non précisés.
ICSID	Investisseurs et gouvernements des pays membres.	Conciliation ou arbitrage; pas d'obligation positive d'accepter ou de refuser les résultats.	Non précisés.
OCDE	Membres de l'OCDE.	Procédures relatives aux plaintes – article 17; pas d'obligation positive.	Sans objet.

industrialisés et des pays moins développés. Ils visent principalement à protéger les investissements d'un pays donné.

❑ **Les organismes internationaux spécialisés**

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) et la Convention internationale pour le règlement des différends relatifs aux investissements (ICSID) ont servi essentiellement à régler des problèmes de protection de l'investissement qui se posent entre des pays industrialisés et leurs ressortissants.

❑ **Le projet de Code de conduite des Nations Unies visant les sociétés transnationales**

Les négociations sur le projet de Code de conduite des Nations Unies sont actuellement dans une impasse. Le Code a pour objectif de fournir un cadre stable, prévisible et transparent destiné à faciliter le flux des ressources d'un pays à l'autre et, par le fait même, à renforcer le rôle des investissements étrangers dans la croissance économique et industrielle.

❑ **L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)**

Les codes de libération de l'OCDE (relatifs aux mouvements de capitaux et aux opérations invisibles courantes) sont des instruments légaux au moyen desquels des membres s'engagent dans un processus de libéralisation progressive. L'OCDE envisage actuellement de ren- forcer un projet d'Instrument relatif au traitement national dans le cadre duquel les gouvernements s'engageraient à ne pas faire de discrimination entre les inves- tisseurs locaux et étrangers déjà établis.

Lorsque les Mesures concernant les in- vestissements et liées au commerce (TRIM) ont été mises à l'ordre du jour de l'*Uruguay Round* qui se déroulait sous l'égide du GATT, c'était la pre- mière fois que des questions liées au commerce et à l'investissement étaient abordées en même temps dans le cadre d'un forum multilatéral. Cependant, on doute de plus en plus de l'issue fruc- tueuse de cette ronde de négociations.

❑ **L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)**

En conclusion, les auteurs du docu- ment estiment que les perspectives d'avenir en matière de libéralisation des mouvements de capitaux dans le cadre de ces institutions et de ces instruments ne sont pas encourageantes. Les nouvel- les questions touchant l'investissement devront être abordées dans un cadre multilatéral complet et cohérent. Le man- dat du nouveau forum multilatéral devra être assez large pour lui permettre de fonctionner dans un monde où les ques- tions touchant l'investissement sont de plus en plus liées à des problèmes d'accès aux marchés, de politiques na- tionales en matière d'innovation et de concurrence, et de différences structu- relles entre économies nationales.

Dans une étude publiée en 1989 et intitulée *Foreign Direct Investment in the United States*, les Américains Edward Graham et Paul Krugman propo- sent que soit conclu un nouvel accord portant sur l'investissement et les socié- tés multinationales, auquel ne partici- paient, au départ, que les principaux pays industrialisés du monde. Les au- teurs proposent, entre autres, que le chapitre 16 de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis

UN ACCORD MULTILATÉRAL EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT? ▲ (suite de la p. 1)

2. La mondialisation

Ce phénomène est mieux défini en termes d'internationalisation du capital, y compris les modes d'organisation et d'exploitation des sociétés. Pour comprendre le contexte dans lequel s'établissent aujourd'hui les politiques en matière de commerce et d'investissement international, il importe de saisir la corrélation entre la mondialisation et la lutte permanente entre les systèmes économiques nationaux

3. Les nouvelles caractéristiques des questions relatives à l'investissement

On assiste à une prolifération de nouvelles formes de protectionnisme, qui se rangent généralement dans l'une ou l'autre des catégories suivantes.

- **Obstacles structurels.** Parmi ces obstacles, il convient de mentionner la politique de concurrence, les mesures relatives à l'approvisionnement, les pratiques et les normes relatives aux politiques commerciales ainsi que les politiques fiscales et monétaires.

- **Barrières non tarifaires.** Celles qui sont les plus efficaces se rapportent à l'accès au marché.

- **Politiques commerciales stratégiques.** On a élaboré la théorie de la politique commerciale stratégique dans le but de neutraliser les conséquences de la concurrence imparfaite. La théorie fournit une justification intellectuelle

4. Le point de rendement décroissant

à l'intervention gouvernementale dans des secteurs sensibles du point de vue commercial, en particulier dans celui de la haute technologie. Il se pourrait que l'on ne puisse faire mieux en ce qui concerne la suppression des obstacles officiels à l'investissement.

5. La concurrence mondiale pour l'obtention de capitaux

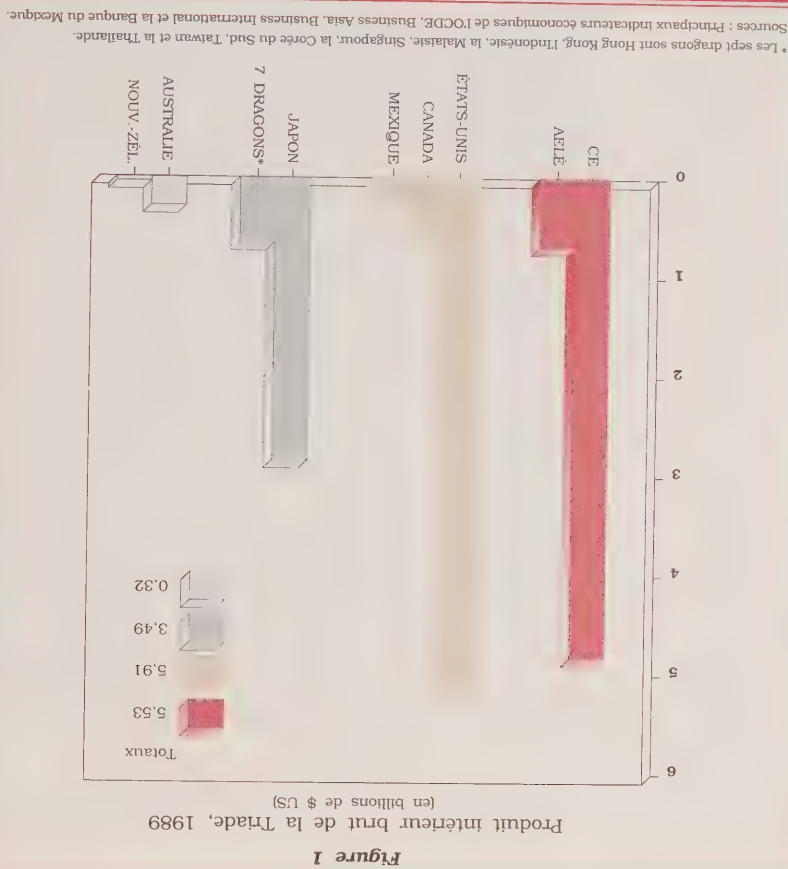
Depuis 1987, on assiste à un resserrement du crédit à l'échelle internationale. Le principal problème macroéconomique qui se pose aux ministres des Finances est de savoir comment on pourra veiller à ce que le système financier international produise suffisamment de nouveau crédit pour financer les anciennes et les nouvelles demandes de capital, tout en préservant l'expansion économique.

L'examen des principaux thèmes politiques en matière d'économie et des thèmes de politiques internationales exposés dans le document de travail numéro 8 indique que l'évolution observée à l'échelle mondiale nous pose des défis complexes. En ce qui concerne l'investissement, la question cruciale est de savoir dans quelle mesure les institutions et instruments multilatéraux peuvent s'adapter et nous permettre de relever les nouveaux défis, ou s'il faut créer une nouvelle tribune à l'échelle internationale.

Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les questions d'investissement international ont été traitées dans le cadre de nombreux forums institutionnels et entre des pays particuliers. Parmi ces initiatives, on compte entre autres :

□ Les traités bilatéraux en matière d'investissement

Généralement, les traités bilatéraux en matière d'investissement en vigueur aujourd'hui (dont le nombre excède 250) ont été négociés entre des pays



UN ACCORD MULTILATÉRAL EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT?

Les investissements directs étrangers

de même que les investissements dans les entreprises nationales revêtent une importance capitale en cette ère de restructuration à l'échelle mondiale. Le Canada et d'autres pays ont misé sur l'expansion du commerce international et la libéralisation soutenue de l'investissement international. Cependant, les obstacles à la libre circulation des capitaux nuisent à l'expansion du commerce, au maillage technologique et à d'autres avantages découlant de l'intégration plus étroite des économies mondiales.

L'évolution des structures et du fonctionnement de l'économie à l'échelle internationale a favorisé l'émergence de plusieurs nouvelles questions de politique en matière d'investissement qui ne peuvent plus être abordées dans le cadre de politiques traditionnelles. Voilà pour quoi des recherches ont été effectuées en vue d'en arriver à un nouvel accord multilatéral en matière d'investissement international. Notre article de fond traite des divers éléments du contexte politique et économique actuel qui influent sur les politiques en matière d'investissement international.

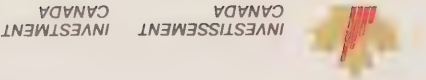
DANS CE NUMÉRO

Nouvelles concernant l'ALÉNA p. 5

Capital à risque en Asie-Pacifique p. 6

InvesTech 91 p. 7

Gestion des effluents industriels p. 8



INVESTISSEMENT
CANADA

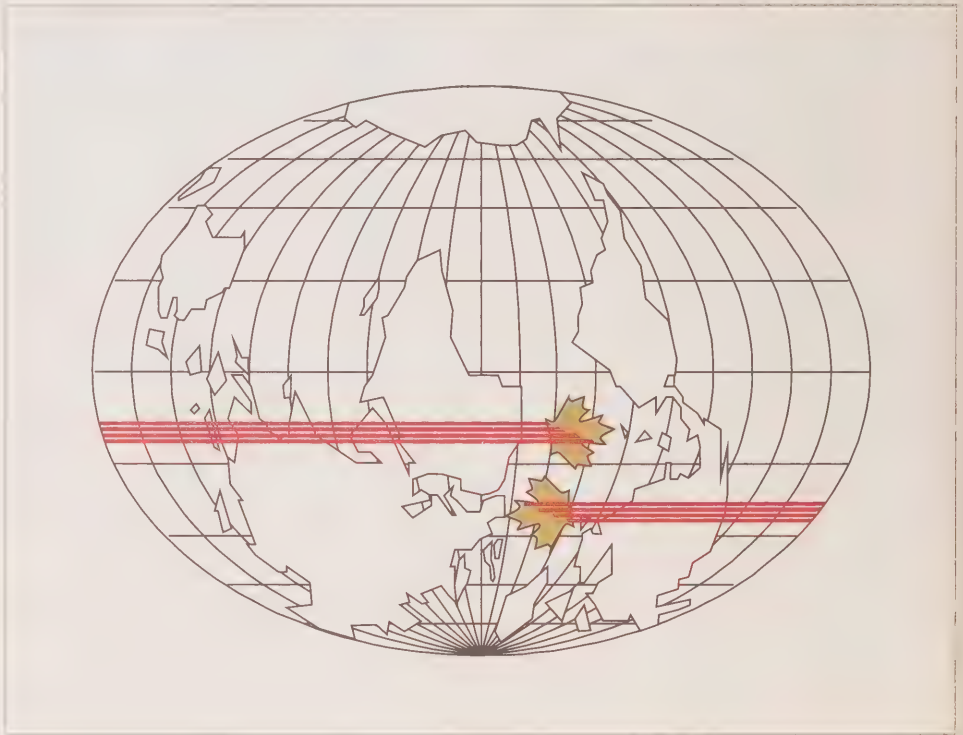
(p. 2) ▲

Tout en traitant chacune des options et en expliquant pourquoi elle est possible ou pas, le document porte sur plusieurs caractéristiques du milieu politique et économique d'aujourd'hui qui mettent en lumière les décisions que doivent prendre les décideurs en matière d'investissement international. Parmi ces caractéristiques, notons :

I. La prédominance d'une Triade de blocs commerciaux comprenant l'Europe, les États-Unis et le Japon (voir le tableau 1)

La dynamique politique et économique à l'intérieur de la Triade en question présente de nouveaux dangers pour un système ouvert en matière de commerce et d'investissement à l'échelle internationale, y compris celui de l'émergence de nouvelles formes de protectionnisme.

Le document de travail numéro 8 d'Investissement Canada, intitulé *Un accord multilatéral en matière d'investissement : questions, modèles et options*, décrit trois principales options relativement à une nouvelle initiative multilatérale visant à traiter à la fois les anciennes et les nouvelles questions d'investissement, à savoir : relancer l'OCDE, placer le domaine de l'investissement de façon encore plus nette sous l'égide du GATT, promouvoir des négociations sérieuses en matière d'investissement entre deux des trois membres de la Triade (les grands blocs commerciaux que sont l'Europe, les États-Unis et le Japon).



INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 5, No. 3 — Winter 1991

INVESTMENT: PILLAR FOR PROSPERITY

GENERAL EDITOR: D. McFETRIDGE

Foreign Investment,
Technology and
Economic Growth

International investment is critical to improving Canada's trade and productivity performance and ensuring our prosperity. Investment has been dubbed one of the "four pillars of prosperity" by the federal government's Prosperity Initiative.

In this issue of Investing in Canada we focus on two books recently published by Investment Canada together with the University of Calgary Press. The books grew out of Investment Canada's Research Series.

The Research Series indicates that international investment in Canada brings many benefits. These include technology transfers, international management expertise, production knowhow, and access to international markets. Joint ventures and other forms of strategic alliances with foreign partners are especially relevant for a country like Canada which must compete with much larger economies.

INVESTMENT CANADA LAUNCHES TWO BOOKS

Investment Canada and the University of Calgary Press jointly released two volumes in the Investment Canada Research Series in early December. One volume, ***Foreign Investment, Technology and Economic Growth***, addresses the key role played by foreign investment in facilitating technology transfers. The second volume, ***Corporate Globalization through Mergers and Acquisitions***, examines the phenomenon of mergers and acquisitions activity and the corporate motivations behind it.

The Investment Canada Research Series complements the Agency's Working Paper Series. The Research Series has three main objectives:

- ☐ to advance research on international investment in Canada and abroad based on the highest academic scholarship;
- ☐ to foster a better understanding among Canadians of globalization and the vital role played by international investment; and,
- ☐ to identify investment policy and research issues requiring the attention of the public and private sectors. (p. 2) ▼

INSIDE THIS ISSUE

C/DIA Round Table	p. 6
GLOBE '92	p. 6
New President of Investment Canada	p. 7
Minister Wilson in Munich	p. 7
Searching for Japanese Partners	p. 8
New Publications	p. 8



INVESTMENT
CANADA

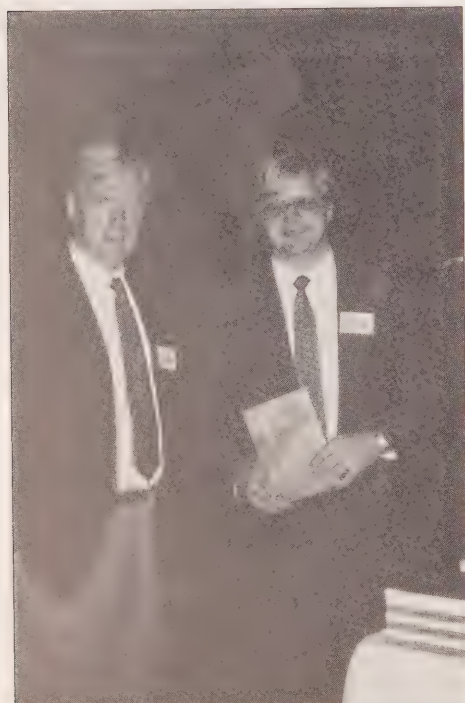
INVESTISSEMENT
CANADA

FOREIGN DIRECT INVESTMENT LEADS TO NEED

(Cont'd from page 1)

The research assembled in the two volumes is mainly the product of work undertaken by distinguished academics and professionals from Canada and abroad under contract with Investment Canada. The papers were presented at Authors' Conferences, and later revised in light of comments by Conference participants (see *Investing in Canada*, Winter 1990 and Spring 1991).

The two General Editors (Don McFetridge, Carleton University and Leonard Waverman, Centre for International Studies, University of Toronto) managed the projects, with the assistance of Investment Canada's staff. One of the research papers was also prepared by Agency staff.



Left: David Husband, Senior Policy Adviser of Policy and Research at Investment Canada, who conceptualized the research project; and John Knuble, Director of Investment Research, who managed the project and authored one of the papers.

Critics of foreign direct investment (FDI) often attribute Canada's relatively poor research and development (R&D) performance to the high level of foreign control in the economy. Yet the evidence tends to show the opposite.

Investment Canada's research volume, *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, examines the way foreign direct investment can lead to valuable transfers of technology and productivity gains for the Canadian economy.

The volume addresses a number of questions:

- ☐ Have foreign takeovers of domestic high-tech firms in Canada been numerous?
- ☐ Does a change in the nationality of a firm imply a change in its activities, especially in terms of technology?
- ☐ Does a change in the technological capacity of a firm following a foreign takeover affect the innovation of other firms and individuals in the Canadian economy?
- ☐ What is the appropriate role of Investment Canada with respect to regulating foreign investment in high-tech firms?

The paper by Baldwin and Gorecki, and the one by Globerman address the first question, and conclude that although there have been a number of highly publicized foreign takeovers of Canadian high-tech firms, they have been relatively minor, especially in terms of the value added involved.

The second and third questions are addressed in one way or another by virtually all the papers in the volume. The consensus is that foreign

takeovers do affect the way firms behave. There are two main benefits:

- ☐ FDI is one of the main sources for technology transfer. Multinational firms experience a continual flow of technological transfer through such mechanisms as education and training, exchanges of technical personnel, development and transfer of specialized equipment, documentation, and troubleshooting.
- ☐ The papers by Harris, Blomström, Globerman and Bernstein underline that, in addition to the direct benefits of technology transfer, indirect benefits accrue from the spillover process. In this way, domestic firms not subject to foreign takeover gain from technology transfers.

Imported technology acts as a catalyst, spurring product development and innovation. Multinationals encourage domestic firms to adopt more efficient production, management and labour practices, thereby enhancing productivity.

The traditional view that R&D tends to be concentrated only in the home country of the foreign multinational is also challenged. Possible reasons for R&D activities outside of the "headquarters" include recognition of the innovative capability of the acquired firm, which is often embedded in local organizations and local networks.

As the Cantwell paper shows, international specialization has increased the scope for foreign multinationals and their affiliates to carry out R&D in different geographic locations.

The appropriate role for Investment Canada in regulating foreign takeovers of high-tech firms was a question much debated at the Authors' Conference. ►

TRANSFERS OF TECHNOLOGY AND PRODUCTIVITY GAINS

Most economists agree with Investment Canada's premise that foreign investment is good for the country and should be encouraged.

However, the issue is whether commitments to local R&D and other undertakings, negotiated by Investment Canada, really make a difference. There was some evidence that firms would have undertaken these activities in any case, although Lipsey argued in his "Rapporteur's Comments" (see box) that it would be folly to take this for granted.

Lipsey stressed that economic performance is the result of a number of independent decisions, all of which feed on and reinforce earlier decisions. In this path-dependent environment, Investment Canada's participation in the structuring of takeovers for the net benefit of Canada can have significant implications for the future of a firm and for an entire industry.

— John Knuble, *Investment Canada*

John Knuble is Director of Investment Research for Investment Canada (613) 995-7077

Future books in the Investment Canada Research Series are currently being designed. The next volume in this Series is to examine the nature and impact of outward Canadian investment (see article on the CDIA Round Table, p. 6). The Investment Canada Research Series is published in both official languages.

Richard Lipsey "Rapporteur's Comments"

Foreign Investment, Technology and Economic Growth

"Economists...are seeking to understand the link between science and technology. To do so requires an understanding of the overall process within which a scientific discovery is: first made outside the firm; goes through the precompetitive stages of development; finds its way into the firm's research agenda; and then into process and product innovations...policy advisors and policy makers do not adequately understand the linkages of science-driven technological change from the lab to the shop floor and the feedback effects of such changes in the other direction."

"Governments throughout the world are engaged in a high-stakes strategic game. If we refuse to play, it is at our own risk. A small push by Investment Canada now can, as positive feedback theory shows, have enormous effects five to ten years down the line."



Investment Canada's official book launch held at the National Arts Centre. Standing: Leonard Waverman, Centre for International Studies at the University of Toronto; seated: Don McFetridge, Department of Economics at Carleton University; and Jean C. McCloskey, President of Investment Canada.

GLOBALIZATION AND MERGERS AND ACQUISITIONS

Globalization has fundamentally changed the way companies, and countries, do business. During the 1980s, mergers and acquisitions (M&As) were a principal means of industrial restructuring in Canada (see chart). Investment Canada's Research volume, *Corporate Globalization through Mergers and Acquisitions*, examines these developments in Canada and abroad and their implications.

Although the 1991-92 recession, together with a more guarded approach to the financing of leveraged buyouts and other forms of corporate reorganization, have led to a marked slowdown in the number of mergers and acquisitions, another wave in the not too distant future is predictable. Corporate restructuring to meet the requirements of global competition is never complete. Indeed, the many dimensions of globalization appear to encourage joint ventures and other forms of strategic alliances, often causing the merger of once serious rivals in a common fight for market share.

These forces are generally not well understood or researched, and this volume is but a beginning. Little data exist on the extent of cross-border M&A activity, and how such activity impacts on the economic performance of a country. There are many questions addressed in this volume, including:

- ☐ Is M&A activity high in Canada relative to other countries?
- ☐ Are there particular explanations for this activity, such as tax advantages, or are there general explanations such as "corporate strategy"?

- ☐ Do M&As lead to productivity improvements and other benefits?
- ☐ Do cross-border M&As differ significantly from domestic M&As?
- ☐ What public policy concerns arise as a result of cross-border M&As?

Concerning the first question, the paper by Khemani describes the merger wave in Canada and abroad during the 1980s. The volume of M&As was highest in the United States. However, when adjustments are made for the relative size of countries, M&As were

However, two-thirds of the Canadian firms investing abroad are small or medium-sized, most with only one affiliate in the United States.

The paper by Mintz and Halpern addresses the question of what motivates M&As. They conclude that tax considerations are not the primary motivation in the case of cross-border acquisitions. Once the decision to acquire a foreign firm has been made however, tax considerations are important for determining the ultimate structure and operations of the acquired firm.

A.E. Safarian "Rapporteur's Comments" *Corporate Globalization through Mergers and Acquisitions*

"Increased globalization has raised awkward questions in a world where governments often appear to be doing two contradictory things: developing their own multinationals through various subsidies, protected local markets, public ownership and the like, while insisting they must also have access to other countries' markets through the acquisition of firms as well as through trade...it is...not difficult to envisage the damage to foreign trade and investment such policies can bring...."

highest in Sweden, followed by Canada and the United Kingdom. Trends in M&A activity in Canada tend to parallel those in the United States and the United Kingdom.

The Knubley et al paper indicates that, over the past two decades, Canadian direct investment abroad has increased steadily relative to inward investment. Canada, like other small countries, tends to show a marked tendency to invest abroad. A small number of large firms with several affiliates account for most of the value of outward Canadian investment.

The paper by Patry and Poitevin concludes that strategic considerations (enhancing competitiveness and gearing up to take advantage of global markets) are the dominant factor explaining takeovers. Further, they conclude that sellers, not buyers, typically gain the most in terms of shareholder value.

The paper by Baldwin and Caves examines the impact of M&As. The authors demonstrate that industries with high levels of foreign ownership are restructured more through changes of ownership control and less through the births and deaths of firms (i.e. new businesses and closures) compared to industries with lower levels of foreign ownership. In addition, the authors conclude that changes in the country of control typically produce positive results for productivity and efficiency.

Foreign takeovers, therefore, are usually of net benefit to the Canadian economy. In fact, the favourable effects of changes in control increase in direct relationship to the degree of foreign ownership of an industry. ►

CHANGE THE WAY COMPANIES DO BUSINESS

They attribute this result to intangible assets such as technology and management expertise transferred to Canada.

The paper by Rugman and Waverman examines the nature of cross-border acquisitions, particularly in the context of Michael Porter's model for analysing the Canadian economy and foreign investment. They find acquisition patterns in Canadian industry—the resource, manufacturing and service sectors—to be broadly similar among acquirors from Japan, the United States and the European Community.

The authors conclude that the foreign parent decides to acquire Canadian firms based on judgements relating to economic opportunities in Canada. This result is contrary to Porter's analysis which suggests the foreign parent is

driven by considerations developed in its home country.

A number of policy questions are addressed in the paper by Daniels. He looks at how M&As affect the interests of stakeholders, especially employees, suppliers, customers and creditors. Daniels argues that some stakeholders can be harmed at times, but that these ill effects are not the principal or central feature of most M&As. He rejects specific policies designed to shield stakeholders from certain negative effects of M&A activity, favouring instead general economic and labour adjustment policies.

A.E. Safarian's "Rapporteur's Comments" (see box, p. 4) raise a number of policy issues. He notes that Canada is relatively open to hostile takeovers. Such takeovers are much

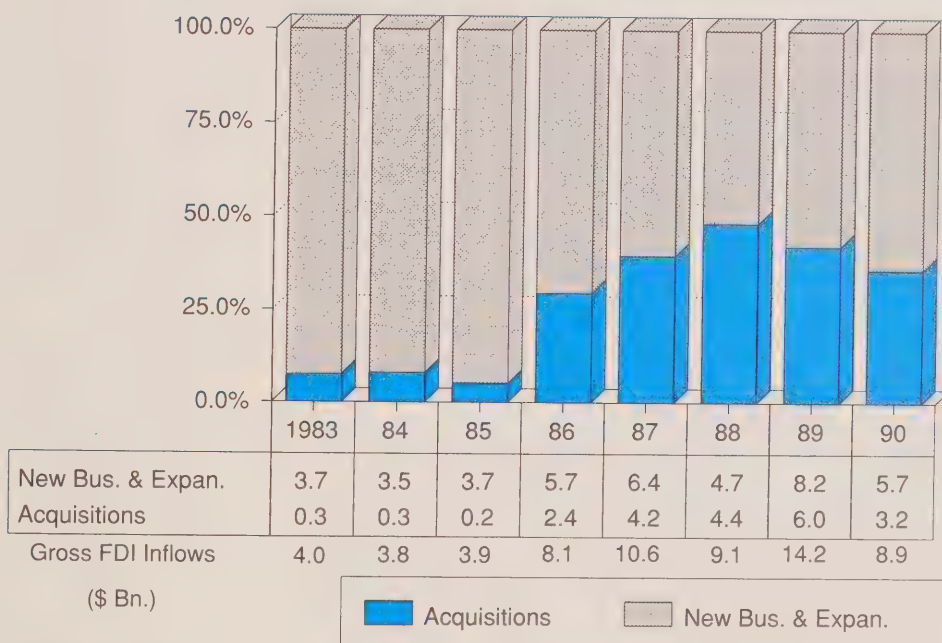
more difficult in Japan and most European countries (the United Kingdom is an exception). Informal barriers to investment in these countries, such as close relationships between the financial and commercial sectors, make hostile bids virtually impossible.

Safarian concludes that national differences in the treatment of M&As will grow in importance and will be the subject of much policy debate, particularly with the event of Europe 1992. Informal barriers to investment are of growing importance and concern.

—John Knubley, *Investment Canada*

John Knubley is Director of Investment Research for Investment Canada (613) 995-7077

Relative Importance of Foreign Acquisitions Versus New Businesses and Expansions



Source: Investment Canada compilations from Statistics Canada.

CDIA ROUND TABLE

In October, Investment Canada held a round table on Canadian direct investment abroad (CDIA) in Vancouver with senior academic, business and provincial representatives. Foreign direct investment in Canada has been the traditional focus of past research and policy debates. The round table looked at the patterns, motivations and impact of Canadian outward investment.

In our global economy, international investment is increasingly a two-way

street. The more even relationship developing in Canada between inward and outward investment is typical of other major industrialized economies, except Japan. In 1950, CDIA was relatively small and unimportant. By 1990, the stock of CDIA had reached almost \$85 billion, or equivalent to more than two-thirds of foreign direct investment in Canada (see table below).

The round table identified a possible research agenda on CDIA, building on

the economic expertise of the academics present. The proposed agenda addressed such issues as labour market effects, adjustment, R&D and technology diffusion, trade and capital flows, and the mode of direct investment (viz. wholly owned versus strategic alliances).

The round table also permitted business participants to cite their own practical experience with CDIA. The discussion pointed to the importance of linking research work on CDIA with the broader issues of Canadian competitiveness and prosperity.

The research agenda on CDIA will be developed based on discussions at the round table, and ultimately academics will be contracted to complete papers on topics related to CDIA. This work is to be followed by a public conference for peer review of the academics' papers and then publication of a book. This will serve as the third volume in the Investment Canada Research Series.

—John Knubley, *Investment Canada*

STOCK OF FDI AND CDIA IN SELECTED YEARS

YEAR	FDI (\$B)	CDIA (\$B)	CDIA/FDI (%)
1950	4.0	1.0	25.0
1960	12.9	2.5	19.4
1970	26.4	6.2	23.5
1980	61.7	27.0	43.8
1985	87.2	54.1	62.0
1990	126.6	84.8	67.0

Source: Statistics Canada, 67-202

GLOBE '92

One of the ways the Government of Canada has responded to the global challenge of achieving sustainable development is the establishment of GLOBE (GLObal Opportunities for Business and the Environment), a biennial series of international conferences and trade fairs.

The GLOBE mission is to advance global sustainable development by encouraging practical solutions to environmental challenges and promoting the related business opportunities and responsibilities.

Richard LePage, Manager of Environmental Technologies, will represent Investment Canada at this year's events. "GLOBE '92 is one of the single most important environmental events in the world, bringing together industry, government and consumer groups.

I am certain this integrated approach is the best method of dealing with today's pressing environmental problems."

Investment Canada is involved in an ongoing project, together with Industry, Science and Technology Canada, and External Affairs and International Trade Canada, to enhance the international competitiveness of Canadian industrial wastewater firms. Efforts will focus on arranging one-on-one meetings between Canadian and foreign firms interested in possible business collaboration. To this end, Investment Canada will be involved with three GLOBE '92 programs: the Exchange Program, the Tour Program, and the International Business Centre.

GLOBE '92 will bring together business, industry, government, non-government organizations, labour, and

environmental groups to discuss global environmental problems and to propose market-led solutions. More than 3,000 conference delegates, 750 trade fair exhibitors, 360 expert speakers, 400 international media representatives and 15,000 visitors will attend.

The GLOBE '92 Honorary Patron is Grö Harlem Brundtland, Prime Minister of Norway. The Chairman is the Honourable John A. Fraser, Speaker of the House of Commons.

For information or registration forms, please contact:

GLOBE '92
601 - 535 Thurlow Street
Vancouver, B.C. V6E 3L6
Tel: (604) 666-8020
Fax: (604) 666-8123

NEW PRESIDENT OF INVESTMENT CANADA



*Jean C. McCloskey
(Photo by Michael Bedford
Photography)*

Jean C. McCloskey was recently appointed as the new President of Investment Canada.

Mrs. McCloskey, a career civil servant, joined the industry department in 1968 before moving in 1982 to External Affairs and International Trade, where she was most recently the Assistant Deputy Minister in charge of the Asia and Pacific Branch.

In this position, Mrs. McCloskey was responsible for promoting Canada's political and economic interests in the Asia Pacific region in the areas of foreign policy, economic and trade policy, export development, immigration, and public affairs, including cultural affairs and academic relations.

Her key duties involved early identification of significant long-term trends, initiating major strategic policy thrusts, and providing leadership in efforts by all levels of government and the private sector to better secure

economic, trade, investment and foreign policy goals.

Mrs. McCloskey has been active in focusing Canadian interest in the Pacific Rim and in fostering international co-operation in the region. She is a member of the Board of Directors of the Asia Pacific Foundation and the Canadian Committee for Pacific Economic Co-operation. In addition, she played a significant role in establishing the Asia Pacific Economic Co-operation ministerial forum, an organization of Foreign and Trade Ministers from leading Pacific nations, who meet to review current economic, social and political issues.

Mrs. McCloskey replaces Paul Labbé, who was recently appointed President of the Export Development Corporation.

MINISTER WILSON IN MUNICH

A two-day meeting focusing on issues relating to investment, technology and strategic alliances was held in Munich, Germany in September 1991.

Hon. Michael H. Wilson, the Minister of Industry, Science and Technology Canada, attended the The European Investment, Strategic Alliances and Technology Meeting, along with commercial counsellors from the European posts, and representatives from External Affairs and International Trade Canada (EAITC), Industry, Science and Technology Canada (ISTC), and Investment Canada.

An underlying objective of the meeting was to discuss the proposed government's programs to assist Canadian companies become more competitive internationally, particularly with respect to strategic alliance initiatives.

A discussion was undertaken to assess the capabilities of Canadian companies to identify their international business needs, and to evaluate the capacity of

the Canadian network and infrastructure in meeting these needs and in introducing Canadian companies to possible European partners.

Workshops focused on the exchange of operational information between the posts and Ottawa, with a view to improving program implementation, administrative support and promotional techniques. An interdepartmental committee has been set up to review the recommendations made in Munich.

"It's very important that we educate Canadian companies with respect to the need to form strategic alliances with foreign partners to attract

foreign investments, or to invest abroad," said Minister Wilson, "and the importance of partnering and technology acquisition to improve the competitive advantage for Canadian companies."



From Left: John A. MacDougall, M.P. for Timiskaming; Paul Labbé, former President of Investment Canada; and the Hon. Michael H. Wilson, Minister of ISTC, and Minister responsible for Investment Canada.

SEARCHING FOR JAPANESE PARTNERS



Richard Lovatt, Investment Canada's Manager for Japan, offering investment information to Japanese visitors to G-BOC.

For the second year in a row, Investment Canada took part in the Global Business Opportunities Convention (G-BOC) in Osaka, Japan in October

1991. G-BOC is organized by the Osaka Chamber of Commerce and Industry and other economic development organizations in the Kansai area (region surrounding Osaka) which account for 20 per cent of Japan's GNP.

About 800 government and business people from 42 countries took part, mingling with some 20,000 Japanese business visitors who represented over 2,000 companies. The keynote speaker was well-

known author Alvin Toffler. Seminars and workshops were held on such subjects as "How to Gain Access to the

Japanese Market," and Richard Lovatt of Investment Canada addressed audiences about the Canadian investment climate.

A critical feature of G-BOC was a matchmaking exercise in which individual business meetings were arranged between Canadian and foreign firms in the fields of optoelectronics, artificial intelligence, advanced ceramics, industrial wastewater management and biotechnology.

As a result of participation in G-BOC, the Canadian team gained a good deal of exposure among business people in the Kansai area. Investment Canada received a number of trade and investment-related inquiries, many of which are expected to lead to business linkages between Japanese and Canadian firms.

—Richard Lovatt, Investment Canada

GROWING TOGETHER

Growing Together, a new handbook from the Investment Development Program, provides practical advice to Canadian business people considering joint ventures as a means of expansion.

The handbook covers the whole life of a joint venture, from conception to winding up. Special attention is given to selection of a partner, the negotiation process, and the management of the joint venture. Critical success factors identified include: getting a clear understanding of your own and your partner's objectives; building trust; realistic recruitment; and senior management commitment.

Experienced joint venturers who reviewed the handbook commented that it was "a thorough and comprehensive study of what makes a joint venture tick" and "an excellent summary of the aspects to be considered before entering a joint venture".

—Ken Hart, Investment Canada

ANNUAL REPORT '90-91

Significant benefits normally accrue from foreign direct investment, and because of this, Investment Canada's leadership role is increasingly important in the globally competitive marketplace.

In the Agency's 1990-91 Annual Report, the Minister responsible, Hon. Michael H. Wilson, points out that the Agency's role is to advise the government of Canada's investment performance to get across the message to all Canadians that investment is crucial to our economic future, and to co-ordinate a national effort to attract and facilitate value-added investment from abroad.

The report suggests that the rapid adoption of technological capabilities that can come through foreign investment is particularly important for Canada, and that Canada's competitiveness has become a matter of real concern.

Recent studies by the Agency into the country's competitiveness indicate that "there is no easy panacea for raising Canada's productivity and economic

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

*Editor-in-Chief – Richard Bégin
English Writer/Editor – Lillian Rukas
French Writer/Editor – Vincent Beaulieu
Production – Bernard Cossais
Publishing Officer – Nicole Lalonde*

*Investing in Canada
P.O. Box 2800, Station D
Ottawa, Ontario K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515*

growth. A wide variety of measures are called for, of which greater investment and savings will clearly be a part".

À LA RECHERCHE DE PARTENAIRES JAPONAIS



Richard Lovatt, gestionnaire – Japon, répond aux questions de visiteurs japonais lors du G-BOC.

Pour la deuxième année consécutive, l'Agence a participé au *Global Business Opportunities Convention (G-BOC)* à Osaka, au Japon, en octobre 1991. Le congrès G-BOC est organisé par la

GRANDIR ENSEMBLE

Grandir ensemble – L'option coentreprise au Canada est un nouveau guide produit dans le cadre du Programme de développement des investissements. Il contient des conseils pratiques à l'intention des gens d'affaires canadiens qui envisagent la formation de coentreprises comme moyen d'expansion. Pour obtenir du succès, une coentreprise se doit réunir certains facteurs critiques :

RAPPORT ANNUEL 1990-1991

par exemple, il importe de bien connaître ses propres objectifs et ceux de son partenaire, de gagner la confiance de son associé, de procéder à un recrutement réaliste et d'obtenir l'engagement de la haute direction. Des gens d'affaires ayant l'expérience des coentreprises ont fait le compte rendu du guide, et tous s'accordent pour dire que ce document constitue une

Les avantages qui découlent des investissements directs étrangers sont habituellement importants. C'est pourquoi le rôle de chef de file de l'Agence prend plus d'ampleur dans le contexte de la mondialisation des marchés.

Dans le *Rapport annuel 1990-1991* de

à sensibiliser les Canadiens au fait que l'investissement est essentiel pour notre avenir économique. On y mentionne aussi que la compétitivité du Canada constitue maintenant une question dont on se préoccupe réellement. D'ailleurs, de récentes études de l'Agence sur la question révèlent qu'« il n'y a aucun moyen facile de rendre notre pays plus productif et plus prospère. Il faut prendre un large éventail de mesures, dont l'augmentation de l'investissement et de l'épargne fera évidemment partie ».

étude poussée et complète de ce qui fait qu'une coentreprise fonctionne.

— Ken Hart, Investissement Canada

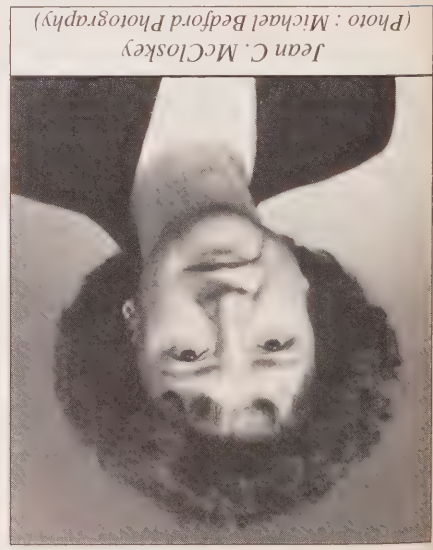
Canada, a prononcé une allocution sur le climat d'investissement au Canada. L'une des caractéristiques critiques du G-BOC consistait en une opération de jumelage d'entreprises dans le cadre de laquelle étaient organisées des rencontres individuelles entre des représentants d'entreprises canadiennes et étrangères œuvrant dans les secteurs de l'opto-électronique, de l'intelligence artificielle, des céramiques de pointe, de la gestion des effluents industriels et de la biotechnologie. Grâce à leur participation au G-BOC, les représentants canadiens ont pu se faire connaître beaucoup mieux par les gens d'affaires de la région de Kansai. Investissement Canada a d'ailleurs reçu un certain nombre de demandes de renseignements ayant trait aux échanges commerciaux et à l'investissement.

— Richard Lovatt, Investissement Canada

Investir au Canada est publiée chaque trimestre par Investissement Canada, organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Rédacteur en chef - Richard Bégin
Rédacteur-réviseur français - Vincent Beaulieu
Rédactrice-réviseur anglaise - Lillian Rukas
Production - Bernard Cossais
Agence à l'édition - Nicole Lalonde
Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9525
Télécopieur : (613) 996-2515

NOUVELLE PRÉSIDENTE D'INVESTISSEMENT CANADA



Jean C. McCloskey
(Photo : Michael Bedford Photography)

M^{me} Jean C. McCloskey a récemment été nommée présidente d'Investissement Canada.

M^{me} McCloskey est une fonctionnaire de carrière entrée au service du ministère

de l'Industrie en 1968. En 1982, elle est passée au ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur où elle était, jusqu'à tout récemment, sous-ministre adjointe, Asie et Pacifique.

À ce titre, elle était responsable de la promotion des intérêts politiques et économiques du Canada dans la région de l'Asie et du Pacifique, des politiques de la politique étrangère, des politiques économiques et commerciales, de l'expansion des exportations, de l'immigration et des affaires publiques, y compris des affaires culturelles et des relations avec les établissements d'enseignement.

Ses principales fonctions consistaient à cerner d'avance les grandes tendances à long terme, à établir les grandes orientations stratégiques et à diriger les efforts déployés par tous les niveaux de gouvernement et le secteur privé en vue de garantir l'atteinte des objectifs reliés à

LE MINISTRE WILSON À MUNICH

L'honorable Michael H. Wilson, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Canada (ISTC), a assisté, en septembre dernier, à l'*European Investment Strategic Alliances and Technology Meeting*, une réunion de deux jours portant sur des questions relatives à l'investissement, à la technologie et aux alliances stratégiques qui s'est tenue à Munich, en Allemagne. Il était accompagné pour l'occasion des conseillers commerciaux des missions européennes, ainsi que des représentants d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (ABCEC), d'ISTC et d'Investissement Canada.

Un des objectifs sous-jacents de cette rencontre était d'examiner les programmes proposés par le gouvernement pour aider les sociétés canadiennes à devenir plus concurrentielles à l'échelle internationale, particulièrement en ce qui concerne leurs initiatives reliées à la formation d'alliances stratégiques.

Des discussions ont été entreprises pour évaluer les aptitudes des sociétés canadiennes à déterminer leurs besoins d'affaires à l'échelle mondiale, et pour mesurer la

capacité de l'infrastructure et du réseau canadiens pour répondre à ces besoins.

Les ateliers ont porté sur l'échange de renseignements opérationnels entre les missions et Ottawa, dans le but d'améliorer la mise en œuvre du programme, le soutien administratif et les techniques de promotion. Un comité interministériel a été mis sur pied pour examiner les recommandations formulées à Munich.

« Il importe de sensibiliser les sociétés canadiennes à la nécessité de former des alliances stratégiques avec des partenaires étrangers, de dire M. Wilson, afin d'attirer des

investissements étrangers ou d'investir à l'étranger. De même, il faut les rendre sensibles à l'importance du partenariat et des acquisitions de technologies en vue d'accroître l'avantage concurrentiel des entreprises canadiennes. »



De gauche à droite : John A. MacDougall, député fédéral de Timiskaming; Paul Labbé, ancien président de l'Agence; et l'honorable Michael H. Wilson, ministre d'ISTC, et ministre responsable d'Investissement Canada.

TABLE RONDE SUR LES IDCÉ

En octobre dernier à Vancouver, l'Agence a organisé un table ronde sur les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCÉ) autour de laquelle étaient réunis des représentants de haut niveau du milieu universitaire, du monde des affaires et des provinces. Les investissements directs étrangers (IDÉ) au Canada ont toujours été le point vers où convergent les recherches et débats politiques antérieurs. La table ronde a donc examiné les profils, motivations et incidences des investissements canadiens vers d'autres pays. Dans notre économie mondiale, l'investissement international se fait

de plus en plus dans les deux sens. Le meilleur partage qui se dégage au Canada entre les investissements en provenance d'autres pays et ceux faits vers l'étranger est typique des autres grandes économies industrialisées, à l'exception du Japon. En 1950, les IDCÉ étaient relativement modestes et peu importants. En 1990, le stock d'IDCÉ a atteint près de 85 milliards de dollars, soit plus des deux tiers des IDCÉ au Canada (voir le tableau ci-contre). La table ronde a permis de dégager un éventuel calendrier de recherches portant sur les IDCÉ, lequel touchait

STOCK D'IDÉ ET D'IDCÉ, CERTAINES ANNÉES			
ANNÉE	IDÉ (en milliards de \$)	IDCÉ (en milliards de \$)	% des IDCÉ par rapport aux IDÉ
1950	4,0	1,0	25,0
1960	12,9	2,5	19,4
1970	26,4	6,2	23,5
1980	61,7	27,0	43,8
1985	87,2	54,1	62,0
1990	126,6	84,8	67,0

Source : Statistique Canada, n° 67-202 au catalogue.

GLOBE 1992

L'un des moyens choisis par le gouvernement du Canada pour répondre aux défis mondiaux et parvenir à un développement durable a été de créer *GLOBE* (Possibilités mondiales pour les affaires et l'environnement), une série biennale de conférences et de foires internationales. La mission de *GLOBE* est de faire progresser le développement durable mondial en encourageant les solutions pratiques aux défis environnementaux et en faisant la promotion des débouchés commerciaux et des responsabilités connexes. Cette année, Richard LePage, gestionnaire, Technologies de l'environnement, y représentera l'Agence. « *GLOBE* 1992 est l'un des événements environnementaux les plus importants du monde, car il réunit des représentants de l'industrie, des gouvernements et des groupes de consommateurs, indique-t-il. Je suis

persuadé que ce genre d'approche intégrée constitue le meilleur moyen de s'attaquer aux problèmes urgents de l'environnement. » Conjointement avec ISTC et ABECC, Investissement Canada est associé à un projet actuellement en cours qui vise à rehausser la compétitivité internationale des entreprises canadiennes œuvrant dans le domaine de la gestion des effluents industriels. Les efforts déployés seront concentrés sur l'organisation de rencontres individuelles entre les représentants d'entreprises canadiennes et étrangères intéressées à une éventuelle collaboration commerciale. À cette fin, Investissement Canada participera aux activités de trois programmes de *GLOBE* 1992, à savoir celles du Programme d'échanges, du Programme de visites et du Centre du commerce international.

GLOBE 1992

601 - 535, Thurlow Street
Vancouver (C.-B.) V6E 3L6
Téléphone : (604) 666-8020
Télexcopieur : (604) 666-8123

veuillez communiquer avec :

GLOBE 1992 réunira plus de 3 000 délégués présents pour les conférences, 750 exposants de foires commerciales, 360 conférenciers spécialistes, 400 représentants de la presse internationale et 15 000 visiteurs. La marraine d'honneur de *GLOBE* 1992 est Mme Grö Harlem Brundtland, premier ministre de la Norvège, tandis que le président de l'événement est l'honorable John A. Fraser, président de la Chambre des communes. Pour obtenir de plus amples renseignements ou des formulaires d'inscription, veuillez communiquer avec :

FLUENT SUR LA FAÇON DE FAIRE DES AFFAIRES

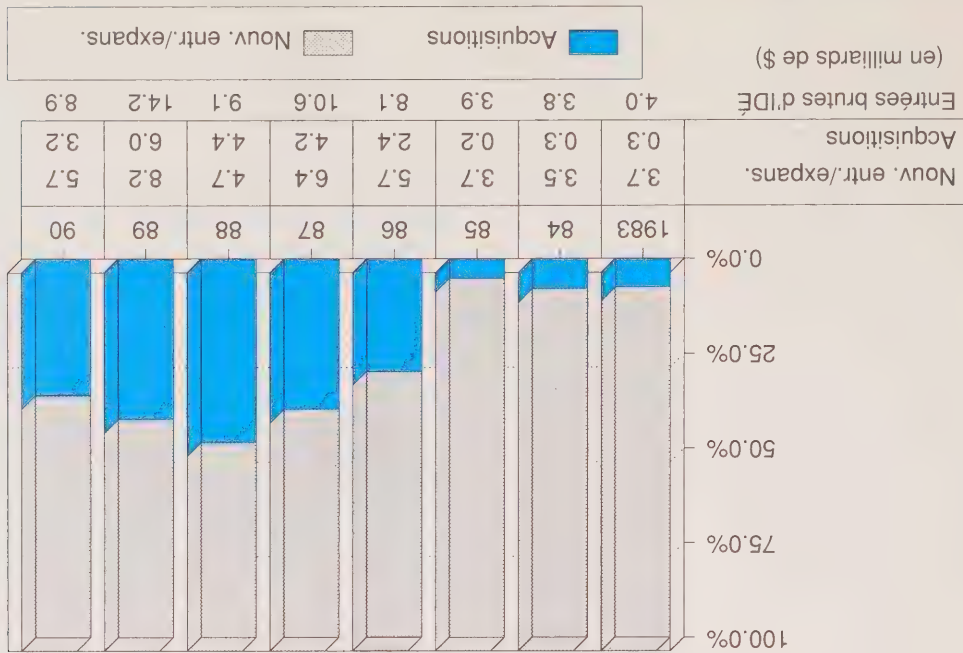
Par conséquent, les prises de contrôle étrangères représentent habituellement un avantage net pour l'économie canadienne. Pour ce qui est de Rugman et Waverman, ils examinent dans leur étude la nature des acquisitions transfrontalières, particulièrement dans le contexte du modèle qu'a établi Michael Porter pour analyser l'économie canadienne et l'investissement étranger. Ils constatent que les profits d'acquisition dans l'industrie canadienne—les secteurs des ressources, de la fabrication et des services—sont généralement analogues, que les acquéreurs viennent du Japon, des États-Unis ou de la Communauté européenne.

Pour sa part, Daniels aborde dans son document un certain nombre de questions de politique. Il s'attarde aux effets des F-A sur les intérêts, particulière-

ment les employés, les fournisseurs, les clients et les créanciers. Selon lui, certains d'entre eux peuvent parfois subir des dommages, mais ces effets regrettables ne sont pas les caractéristiques principales de la plupart des fusions et acquisitions. Il rejette les politiques économiques générales et des programmes d'adaptation de la main-d'œuvre.

Enfin, dans ses « Commentaires du rapporteur », Safarian soulève un certain nombre de questions de politique (voir l'encadré de la page 4). Il remarque que le Canada est relativement ouvert aux prises de contrôle hostiles. De telles prises de contrôle sont beaucoup plus difficiles au Japon et dans la plupart des pays d'Europe (à

Importance relative des acquisitions étrangères comparativement aux nouvelles entreprises et aux expansions



Source : Compilations effectuées par Investissement Canada à partir de données de Statistique Canada.

John Knubley est le directeur du Groupe de la recherche sur l'investissement de l'Agence.

— John Knubley, Investissement Canada

l'exception du Royaume-Uni). Dans ces pays, les obstacles non officiels à l'investissement, par exemple les rapports étroits entre les secteurs financier et commercial, rendent les offres d'achat hostiles pratiquement impossibles.

Safarian en vient à la conclusion que les différences nationales de traitement des F-A prendront de l'importance et feront l'objet de débats politiques importants, particulièrement avec l'avènement de l'Europe de 1992. Ainsi, les obstacles non officiels à l'investissement font l'objet de préoccupations de plus en plus vives.

LA MONDIALISATION ET LES FUSIONS ET ACQUISITIONS

La mondialisation a modifié fondamentalement la façon dont les sociétés et les pays font des affaires. Dans les années 1980, les fusions et les acquisitions (F-A) étaient l'un des principaux moyens de restructuration industrielle au Canada (voir le graphique à la page 5). Le volume intitulé *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions* examine ces développements au Canada et à l'étranger, ainsi que leurs répercussions.

La récession de 1991-1992 ainsi qu'une approche plus réservée à l'égard du financement des prises de contrôle avec des capitaux d'emprunt et d'autres formes de restructuration

des entreprises ont abouti à un fléchissement marqué du nombre de fusions et d'acquisitions. En dépit de cela, on peut s'attendre à ce qu'il y ait une nouvelle vague de F-A dans un avenir rapproché. Les restructurations d'entreprises visant à répondre aux exigences de la concurrence mondiale constituent une activité permanente. En effet, les multiples facettes de la mondialisation semblent encourager la formation de coentreprises et d'autres formes d'alliances stratégiques, entraînant souvent la fusion d'entreprises qui étaient autrefois de féroces concurrents, dans le but de lutter ensemble pour obtenir leur part du marché.

Nous disposons de peu de données sur l'importance du nombre de F-A transfrontalières et sur la mesure dans laquelle elles influent sur le rendement économique d'un pays. L'ouvrage aborde de plusieurs questions, notamment :

- Le nombre de F-A est-il plus élevé au Canada que dans d'autres pays?
- Existe-t-il des explications particulières ou générales reliées à ce genre d'activités? Par exemple, y a-t-il des avantages fiscaux? Ces

La mondialisation accrue a soulevé des questions géantes dans un monde où les gouvernements semblent souvent se livrer à deux comportements contradictoires : développer leurs propres multinationales grâce à différentes subventions, à des marchés locaux protégés, à la nationalisation et à d'autres mesures de ce genre tout en insistant pour avoir accès aux marchés étrangers par le biais des acquisitions d'entreprises et du commerce. [...] Il n'est pas difficile... d'imaginer les torts que de telles politiques peuvent infliger...

A.E. SAFARIAN, « Commentaires du rapporteur », dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*.

- Les F-A débouchent-elles sur des hausses de productivité et d'autres avantages?
- Les F-A transfrontalières sont-elles très différentes des F-A canadiennes?
- Quelles sont les questions de politique publique qui découlent des F-A transfrontalières?

À propos de la première question, Khemani décrit dans son document la vague de fusions au Canada et à l'étranger au cours des années 1980.

Le nombre de F-A a atteint un sommet aux États-Unis. Toutefois, après redressement en fonction de la taille relative des pays, le nombre de F-A était plus élevé en Suède, suivie à ce chapitre du Canada et du Royaume-Uni. Les tendances enregistrées au chapitre du nombre de F-A au Canada tendent à égaler celles observées aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Dans leur document, Knubley et ses collaborateurs précisent quant à eux que les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCF) au cours des deux dernières décennies ont augmenté considérablement, comparativement aux investissements en provenance de l'étranger. Le Canada, comme d'autres petits pays, semble avoir une tendance marquée à investir à l'étranger. Un nombre restreint

de grandes entreprises possédant plusieurs filiales représentaient la majeure partie de la valeur des investissements canadiens à l'étranger. Cependant, les deux tiers des entreprises canadiennes qui investissent à l'étranger sont des petites et moyennes entreprises, la plupart n'ayant qu'une seule filiale aux États-Unis.

Le document de Mintz et Halpern aborde quant à lui la question des raisons qui motivent les F-A. Les auteurs en arrivent à la conclusion que les considérations fiscales ne sont pas la motivation première en ce qui concerne les acquisitions transfrontalières. Une fois qu'est prise la décision d'acquérir une entreprise étrangère, par contre, les aspects fiscaux sont importants pour préciser la structure ultime et le fonctionnement de l'entreprise acquise.

Dans leur document, Patry et Poitevin tirent pour leur part la conclusion suivante : les aspects stratégiques (c.-à-d. hausse de la compétitivité et préparation en vue de tirer parti des marchés mondiaux) sont le facteur dominant expliquant les prises de contrôle. En outre, ils constatent que ce sont les vendeurs, et non les acheteurs, qui tirent habituellement le plus d'avantages sur le plan de la valeur des actions.

De leur côté, Baldwin et Caves s'attardent sur l'incidence des F-A. Dans leur document, ils maintiennent que, comparativement aux industries qui ont un bas niveau de propriété étrangère, celles qui enregistrent un niveau élevé de restructuration d'avantage par le biais de changements sur le plan du contrôle de la propriété que par la création ou la fermeture d'entreprises. En outre, les auteurs concluent en indiquant que les changements survenant dans le pays contrôleur ont généralement des résultats favorables en matière de productivité et d'efficacité.

TRANSFERTS DE TECHNOLOGIE ET LES GAINS DE PRODUCTIVITÉ

Comme l'indique Cantwell dans son document, la spécialisation internationale a augmenté la capacité des multinationales et de leurs filiales d'effectuer de la R-D à divers endroits.

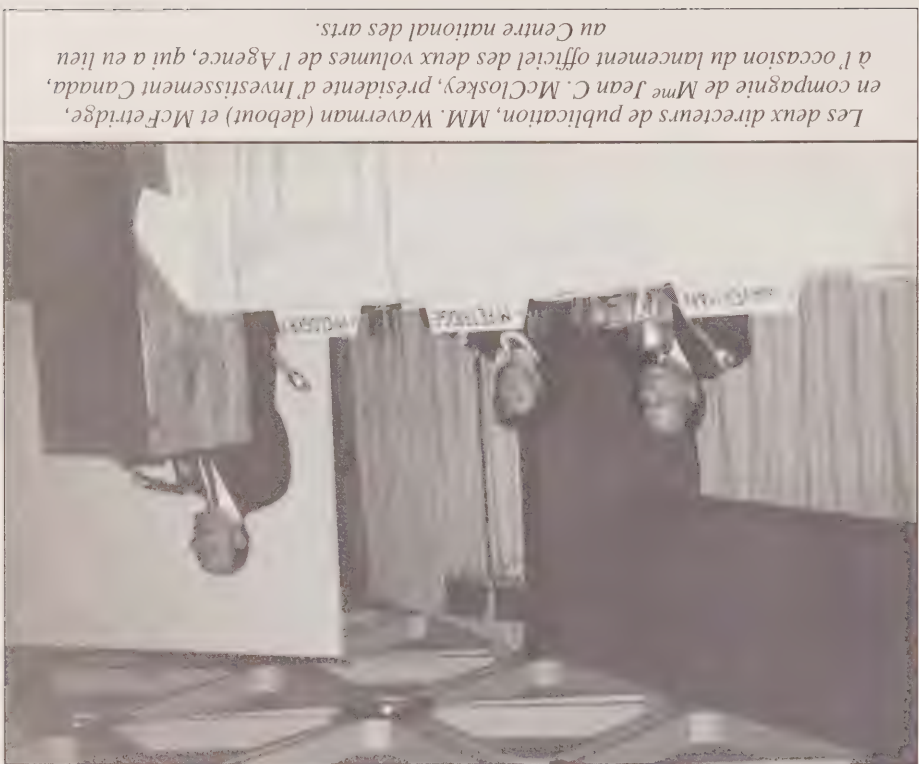
Une question abondamment débattue à la conférence des auteurs a été celle portant sur le rôle approprié de l'Agence dans la réglementation des prises de contrôle étrangères d'entreprises de haute technologie. La plupart des économistes sont d'accord sur le principe d'investissement Canada selon lequel les investissements étrangers sont profitables au pays et devraient être encouragés.

Cependant, la question est de savoir si les divers engagements négociés par Investissement Canada, notamment ceux se rapportant à la R-D locale, font vraiment une différence. Certains faits ont démontré que les sociétés auraient entrepris des activités du genre d'une façon ou d'une autre, quoique le rapporteur Lipsey prétende dans son rapport (voir l'encadré) que ce serait commettre une sottise que de tenir cette hypothèse pour acquise.

Lipsey rappelle que le rendement économique est le résultat d'un certain nombre de décisions indépendantes, lesquelles se rapportent à des décisions antérieures et les renforcent. Dans ce contexte de cheminement structuré, la participation d'Investissement Canada à la structuration des prises de contrôle afin d'assurer l'avantage net du Canada peut avoir des répercussions importantes sur l'avenir d'une entreprise et sur l'ensemble de l'industrie.

— John Knubley, Investissement Canada

On prépare actuellement d'autres volumes qui s'ajouteront à la série de documents de recherche d'Investissement Canada, laquelle est publiée dans les deux langues officielles. Le prochain portera sur la nature et les incidences des investissements canadiens à l'étranger (voir l'article intitulé *Table ronde sur l'IDCF* à la page 6).



Les deux directeurs de publication, MM. Waverman (debout) et McFetridge, en compagnie de Mme Jean C. McCloskey, présidente d'Investissement Canada, à l'occasion du lancement officiel des deux volumes de l'Agence, qui a eu lieu au Centre national des arts.

Les économistes... cherchent à saisir le lien entre la science et la technologie. Pour y parvenir, il faut comprendre le processus global : la découverte scientifique est d'abord faite à l'extérieur de l'entreprise; elle passe ensuite par les étapes préconcurrentielles de développement, est inscrite au programme de recherche de l'entreprise, puis se transforme en procédés et produits nouveaux. [...] les conseillers et les décideurs ne comprennent suffisamment ni les liens qui caractérisent le changement technologique axé sur la science, dans son cheminement entre le laboratoire et l'atelier, ni les effets de rétroaction de ce changement dans l'autre direction.

Dans le monde entier, les gouvernements sont engagés dans un grand jeu stratégique aux enjeux très élevés. Si nous refusons de jouer, nous le ferons à nos propres risques. Une petite intervention d'Investissement Canada aujourd'hui peut, comme nous le montre la théorie des rétroactions positives, avoir des effets prodigieux dans cinq à dix ans.

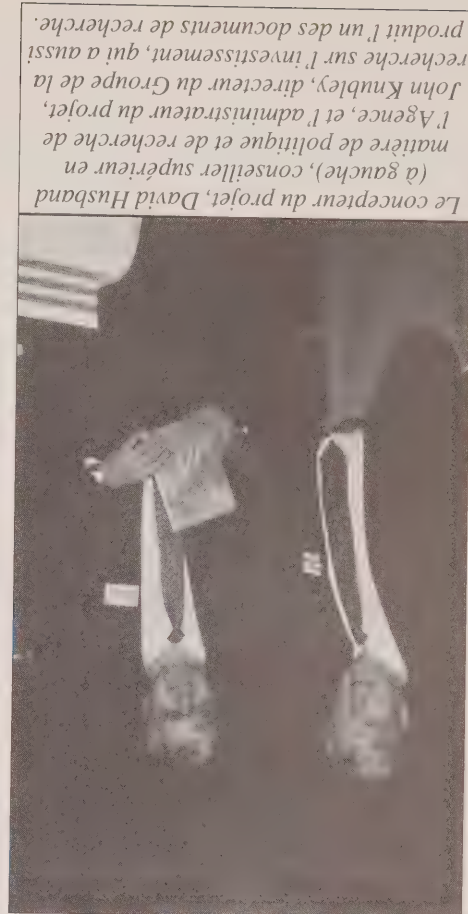
Richard LIPSEY. « Rapport du rapporteur », dans *Investissement étranger, technologie et croissance économique*.

L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER, UNE NÉCESSITÉ POUR

(Suite de la page 1)

La recherche réunie dans ces deux volumes est en grande partie le fruit des travaux entrepris par d'éminents universitaires et spécialistes d'ici et de l'étranger, dont les services ont été retenus par Investissement Canada par voie de contrat. Les documents de recherche qu'ils ont produits ont été présentés dans le cadre de deux conférences d'auteurs, puis révisés ultérieurement à la lumière des observations fournies par les participants lors desdites conférences (voir *Investir au Canada*, vol. 4, nos 3 et 4).

Les deux directeurs de publication (MM. Don McFeetridge, de l'université Carleton, et Leonard Waverman, du *Centre for International Studies* de l'université de Toronto) ont géré les projets avec l'aide d'employés d'Investissement Canada. Le personnel de l'Agence a en outre rédigé l'un des documents de recherche.



Le concepteur du projet, David Husband (à gauche), conseiller supérieur en matière de politique et de recherche de l'Agence, et l'administrateur du projet, John Knubley, directeur du Groupe de la recherche sur l'investissement, qui a aussi produit l'un des documents de recherche.

Les détracteurs des investissements directs étrangers (IDE) attribuent souvent la piètre performance du Canada en matière de recherche et de développement (R-D) à la forte proportion de contrôle étranger dans notre économie. Pourtant, les données tendent à prouver le contraire. Le volume intitulé *Investissement étranger, technologie et croissance économique* examine de quelle façon les IDE peuvent aboutir à de précieux transferts de technologie et à des gains sur le plan de la productivité dans l'économie canadienne.

Les prises de contrôle étrangères d'entreprises canadiennes de haute technologie ont-elles été nombreuses au Canada?

Le changement de nationalité du contrôle d'une entreprise suppose-t-il un changement de ses activités, particulièrement sur le plan de la technologie?

Si un changement dans la capacité technologique d'une entreprise est apporté par suite d'une prise de contrôle étrangère, influence-t-il sur l'innovation émanant d'autres entreprises et particuliers dans l'économie canadienne?

Quel est le rôle qui revient à Investissement Canada en ce qui concerne la réglementation de l'investissement étranger dans les entreprises de haute technologie?

Le document de Baldwin et Gorecki et celui de Globerman traitent de cette première question. Les auteurs en arrivent à la conclusion que, bien qu'il y ait un certain nombre de prises de contrôle étrangères d'entreprises canadiennes de haute technologie (acquisitions qui ont fait l'objet de beaucoup de publicité), les répercussions ont été relativement mineures, particulièrement en ce qui a trait à la valeur ajoutée en cause.

Les deuxième et troisième questions sont abordées d'une façon ou d'une autre dans presque tous les documents de recherche que contient le volume. Il se dégage un consensus à l'effet que les prises de contrôle étrangères ont vraiment une incidence sur le comportement des entreprises. Il en découle deux principaux avantages :

Les IDE sont l'une des principales sources de transferts de technologie. Les multinationales enregistrent un flux continu de transferts de technologie par le biais de mécanismes tels que l'éducation et la formation, les échanges de personnel technique, la mise au point et le transfert de matériel spécialisé, la documentation et les activités de dépannage.

Dans leurs documents respectifs, Harris, Blomström, Globerman et Bernsteïn précisent que, outre les avantages directs que comportent les transferts de technologie, des avantages indirects découlent du processus de rayonnement. De cette manière, les entreprises canadiennes ne faisant pas l'objet d'une prise de contrôle étrangère tirent parti des transferts de technologie.

La technologie importée fait office de catalyseur, stimulant la mise au point de produits et l'innovation. Les multinationales incitent les entreprises canadiennes à adopter des méthodes plus efficaces de production, de gestion et de travail, améliorant par le fait même la productivité.

On est généralement d'accord que les activités de R-D tendent à être concentrées uniquement dans le pays d'origine de la multinationale étrangère, mais cette opinion est elle aussi remise en question. Parmi les motivations possibles pour effectuer des activités de R-D à l'extérieur du « siège social », mentionnons la reconnaissance de la capacité d'innovation de l'entreprise acquise, qui est souvent indissociable des organismes et des réseaux locaux.

L'INVESTISSEMENT : UN PILIER DE LA PROSPÉRITÉ



INVESTISSEMENT CANADA LANCE DEUX VOLUMES

Au début de décembre 1991, Investissement Canada et les Presses de l'université de Calgary ont publié conjointement deux ouvrages qui s'inscrivent dans le cadre de la série de documents de recherche de l'Agence. Le premier, qui a pour titre *Investissement étranger, technologie et croissance économique*, examine le rôle clé que joue l'investissement étranger pour faciliter les transferts de technologie. Le deuxième, intitulé *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*, étudie le phénomène des fusions et des acquisitions, ainsi que les raisons qui motivent les sociétés à y avoir recours.

La série de documents de recherche d'Investissement Canada complète la série de documents de travail de l'Agence. Elle vise trois grands objectifs :

- faire progresser la recherche sur l'investissement international au Canada et à l'étranger à l'aide des chercheurs universitaires les plus réputés;
- favoriser une meilleure compréhension, chez les Canadiens, du phénomène de la mondialisation et du rôle essentiel qu'y jouent les investissements internationaux;
- déterminer les questions de politique et de recherche sur l'investissement qui exigent l'attention des secteurs public et privé. (p. 2) ▲

DANS CE NUMÉRO

L'investissement international est essentiel à l'amélioration de la performance du Canada en matière de commerce et de productivité, et à la garantie de notre prospérité. De fait, dans l'Initiative de la prospérité du gouvernement fédéral, on qualifie l'investissement comme l'« un des quatre piliers de la prospérité ». Dans le présent numéro, nous mettrons l'accent sur deux volumes publiés récemment par Investissement Canada, conjointement avec les Presses de l'université de Calgary. D'après ces publications, le Canada retire de nombreux avantages de l'investissement international, notamment des transferts de technologie, des compétences en matière de gestion, du savoir-faire et un accès aux marchés mondiaux. Les coentreprises et autres formes d'alliances stratégiques avec des partenaires étrangers revêtent un intérêt particulier pour un pays comme le Canada, qui doit livrer concurrence à des économies beaucoup plus vastes.

<i>Table ronde sur les IDCE</i>	p. 6
<i>GLOBE 1992</i>	p. 6
Nouvelle présidence d'Investissement Canada	p. 7
Le ministre Wilson à Munich	p. 7
A la recherche de partenaires japonais	p. 8
Nouvelles publications	p. 8



INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 5, No. 4 — Spring 1992

THE FEDERAL BUDGET: ENCOURAGING GREATER INVESTMENT



INSIDE THIS ISSUE

In the face of today's economic challenges, trade and investment have always been two of the key components of Canada's prosperity. In this issue we survey some of the Federal Budget proposals. These measures represent important steps to further improve the investment climate in Canada and to make Canadian business more competitive in the global marketplace.

Canada has also introduced new policies in the oil and gas industry, in order to maintain a healthy and vibrant industry which can meet the challenges of today's economic environment.

The article on Canada's new book publishing policy outlines the new directives concerning foreign investment in the book business. This new approach is designed to give clear and expeditious guidelines for foreigners wishing to invest in Canadian publishing, while at the same time safeguarding Canada's cultural interests.

Proposals to promote greater investment, initiative and jobs are part of an action plan for recovery and sustained growth put forward in the Federal Budget presented to Parliament on February 25, 1992.

The budget included tax reform proposals to ensure that the Canadian corporate tax regime remains competitive with tax measures in the world community and particularly in the United States.

Among the budget measures "to encourage initiative and productive investment" are:

A Reduction in The Tax Rate on Manufacturing and Processing Profits

The Government proposes to reduce the manufacturing and processing tax rate from 23% to 22% on January 1, 1993, with a further one point reduction on January 1, 1994.

This reduction in corporate income tax will enhance the competitiveness of companies involved in manufacturing and processing activities by freeing up (p. 2) ▼

CONTENTS

Ericsson R&D Project	p. 4
Ideoconferencing	p. 5
Ocean Industry Joint Venture	p. 6
New Book Publishing Policy	p. 7
New Oil and Gas Policy	p. 8
Canada-Korea LOU	p. 10



THE FEDERAL BUDGET: ENCOURAGING GREATER INVESTMENT (cont'd from p. 1)

funds for reinvestment. A lower corporate income tax rate for manufacturing and processing activities also provides some help to Canadian companies competing in domestic and foreign markets against foreign companies that benefit from export tax incentives. The general tax rate that a jurisdiction applies to manufacturing and processing profits is one of the factors that influences the location of new investment. It is expected that this change will encourage more productive, income-producing investment in Canada by manufacturing and processing firms.

An Increase of The Capital Cost Allowance Rate on Manufacturing and Processing Equipment

The budget proposes to increase the capital cost allowance rate for manufacturing and processing machinery from 25% to 30%, for acquisitions made after February 25, 1992.

An important variable in a firm's decision to invest in Canada is the rate at which acquisitions of equipment and machinery may be deducted in calculating taxable income. If early deductions can take place, after-tax costs are lowered during the important initial years of an investment. This can increase the financial rate of return on a project and enhance the relative attractiveness of an investment.

A Reduction in The Withholding Tax Rate on Direct Dividends

The Government has indicated that it is prepared to negotiate reciprocal agreements with Canada's trading partners to reduce to 5% the withholding tax rate on direct dividends. Direct dividends are those earnings that are paid by a Canadian affiliate to a foreign parent or other corporation with a substantial interest in the affiliate.

With investment becoming increasingly mobile, a high rate of withholding tax

can act as a barrier to capital flows. The withholding tax can represent an additional cost to a multinational company that might discourage investment in Canada. Furthermore, since withholding taxes are assessed on a reciprocal basis under the terms of tax treaties, a high rate can also hinder the investment plans of Canadian-based multinational companies.

An Enhancement of Research and Development Tax Measures

The budget includes a commitment to enrich the tax incentives for research and development by \$230 million over the next five years. Most of this amount is associated with changes to the tax rules which will lessen the current level of administrative burden imposed on R&D performers.

Canada's tax system for the performance of R&D is one of the most generous in the world. With these contemplated changes, the administration of these tax provisions will be made more efficient, thereby further improving the investment climate for research and development in Canada.

An Extension of The Small Business Financing Program

The Small Business Financing Program was developed to help small businesses in financial difficulty by allowing them to obtain loans at lower interest rates. This program was confined to only those loans received prior to 1988. The new Federal Budget proposes to extend this type of financial aid to loans received after February 25, 1992 and before January 1, 1993. Furthermore, the ceiling for loans to individual small businesses under the *Small Business Loans Act* will be doubled to \$200,000.

An Amendment to The Lifetime Capital Gains Exemption

The \$100,000 lifetime capital gains exemption will be targeted toward more productive investment. The

exemption will no longer be provided to capital gains accrued on real estate after February 1992.

An Encouragement to Investment in Venture Capital Funds

The Government will encourage the growth of labour-sponsored venture capital funds. The maximum income-tax credit for investment in these funds will be increased from \$700 to \$1,000.

The budget extends the investment limits for contributions by individuals to labour-sponsored venture capital companies to \$5,000 from \$3,500 per annum. This initiative will assist in augmenting the supply of equity capital for investment in new and growing Canadian companies.

A MORE POSITIVE INVESTMENT CLIMATE

Taxation is one of the major factors in determining the level and location of investment. The above actions, when taken together with earlier tax reform measures, make Canada a more attractive location for investment.

Before the changes proposed in the budget, a Canadian company faced a four-point disadvantage in tax rate vis-à-vis the United States. When the budget measures are fully phased in, the average statutory tax rate on income earned by a Canadian firm would decline by five percentage points, making the rate lower than in the U.S. Firms will now have an increased incentive to allocate more of their investment to Canada.

When marginal effective tax rates are compared, the changes proposed in the budget will lower the marginal tax rate on an investment in machinery and equipment in Canada by about 2.8 percentage points, making it about one percentage point lower than the rate on a comparable new investment in the United States.

THE FEDERAL BUDGET: ENCOURAGING GREATER INVESTMENT (cont'd from p. 2)

In the recent budget, the Minister of Finance forecast that real growth for 1992 would be 2.7%, followed by a growth rate of 4.5% for 1993. It is expected that these numbers will give Canada's economy the largest rate of growth amongst the G-7 countries over that time.

Inflation is currently running at an annualized rate of 1.6%, its lowest level since the early 1970s. Inflation in Canada is forecast to remain about 1 percentage point lower in the period ahead than in the United States.

Wage settlements also show how inflationary pressures have eased. For the last quarter of 1991, public sector settlements averaged 2.4%. In the private sector, wage settlements fell to 3.3%, down from a first quarter increase of 5.1%.

Prime lending rates are now at their lowest since the early 1970s. The 90-day commercial paper rate is projected to average 6.5% in 1993.

As a result, Canada is able to offer potential investors a low rate of inflation and a low cost of capital environment. The budget measures have been designed

to enhance Canada's investment, trade and productivity performance. They recognize the role investment plays in

creating prosperity, as well as its importance to the growth of the Canadian economy.

Effective Statutory Tax Rates on M&P Income Earned in Canada and the United States

	Income earned in Canadian subsidiary		Income earned by U.S. parent
	Current	Proposed	
	(per cent)		
Federal ¹	24	22	34
Provincial/state ²	13	13	5
Total income tax	37	35	39
Net withholding tax ³	6	3	n/a
Total income and withholding tax	43	38	39

¹ Basic M&P tax rate plus the 3 per cent surtax.

² Provincial and state tax rates are averages. Actual rates will vary across jurisdictions. The state tax rate reflects the fact that state taxes are deductible for federal tax purposes in the United States.

³ The withholding tax applies to dividends paid to the foreign parent out of aftertax income of the subsidiary.

Source: The Budget Papers

INVESTMENT: THE KEY TO PRODUCTIVITY AND ECONOMIC GROWTH

Investment has long been recognized as being an important contributing factor to Canada's economic well-being. Its significance was examined in a recent study prepared for Investment Canada by David Slater, former Chairman of the Economic Council of Canada. The paper, entitled "The Contribution of Investment and Savings to Productivity and Economic Growth in Canada", suggests that Canada is under-saving and under-investing. According to the study, improved productivity performance for the Canadian economy will depend, at least in part, on the following:

- ☐ a significant increase in the investment effort;
- ☐ a shift in the composition of investment from residential and non-residential construction to investing in machinery and equipment and research and development;
- ☐ a significant improvement in the efficiency of investment;
- ☐ strengthened investment linkages with the rest of the world, both through international investment in Canada and Canadian direct investment abroad;

- ☐ strengthened investment linkages within Canada through the removal or reduction of interprovincial trade and investment barriers.

Foreign investment brings many important benefits to Canada, among them technology transfers, product innovation, access to new markets and job creation. Increasingly, we are becoming aware that international investment by Canadians is also important to competitiveness. Canadian firms need the benefits of economies of scale and the alliances that international investment can bring.

While Canadian investment performance has been generally positive, there is an understanding that an increased investment effort, both in terms of quantity and quality, will have to be part of our response to challenges of the future.

For more information contact: John Knubley, Director of Research, Tel: (613) 995-7077, Fax: (613) 996-2515.

ERICSSON LAUNCHES R&D PROJECT IN MONTRÉAL

major world research and development mandate regarding cellular telephone development has been awarded to Ericsson Communications of Montréal by its parent, L.M. Ericsson of Sweden. The project was announced in Davos, Switzerland in February 1992.

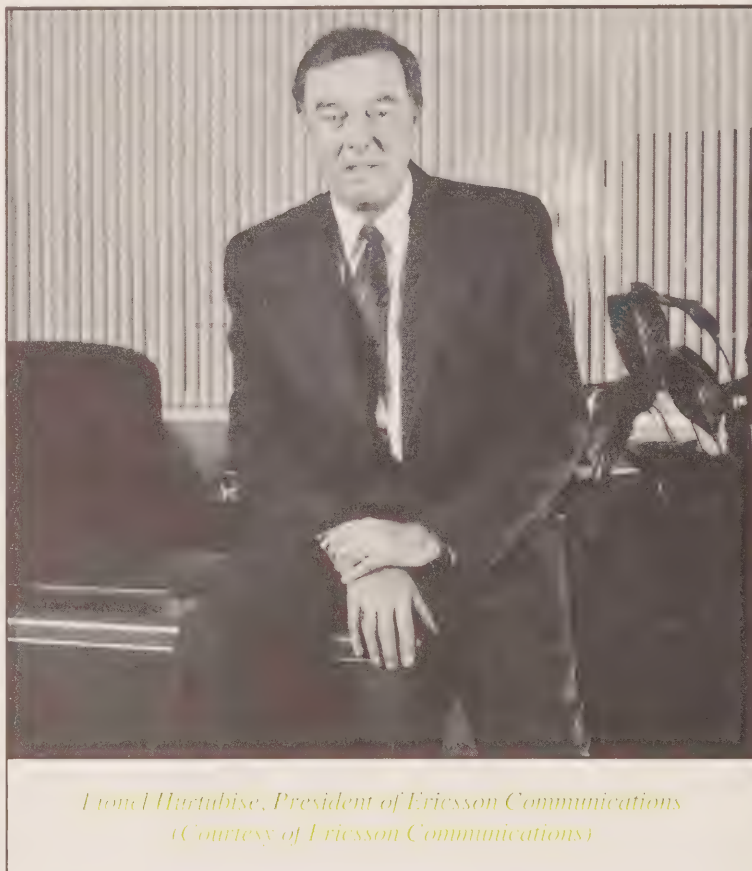
L.M. Ericsson is a leading supplier of public switching and mobile telephone systems and cable networks, with some 70,000 employees in 100 countries. Worldwide sales in 1990 totalled some C\$9 billion.

Ericsson will launch a research and development project in Montréal to develop an advanced technology centred on the specific needs of cellular telephone users. The project will focus on the digitalization of networks and the development of new cellular services.

The joint announcement was made by Québec Premier Robert Bourassa; federal Minister of Industry, Science and Technology and Minister for International Trade, Michael Wilson; Québec Minister of Industry, Trade and Technology, Gérald Tremblay; and Lars Stalberg, Vice-President, Corporate Affairs at L.M. Ericsson.

"Not only is this an example of co-operation between the Canadian and Québec governments in attracting investment, it is a good example of how governments and the Canadian subsidiaries of multinational companies can work together to gain additional R&D and manufacturing mandates for Canada," said Michael Wilson.

This project, initiated over a year ago, was the result of a reorganization and a change in operating philosophy by the parent company, which was planning to transfer product management responsibility for cellular software development from Sweden to North America. Existing facilities in Mexico, the United States and Canada were being considered as possible sites.



*Lionel Hurtubise, President of Ericsson Communications
(Courtesy of Ericsson Communications)*

A key point in selling the Canadian location was the effective integration of the federal-provincial packages to give L.M. Ericsson a clear picture on which to base its decision. In early 1991, the President of Ericsson Communications in Montréal, Lionel Hurtubise, approached Investment Canada for assistance in putting together a proposal to Ericsson's parent to gain the assignment of a new

world product mandate for Ericsson Communications.

Investment Canada co-ordinated and arranged meetings at both the federal and provincial levels ensuring that all the appropriate departments were made aware of Ericsson's proposal. In addition to arranging the meetings, Investment Canada gathered information on various

government assistance programs which might be used to provide government funding at the federal and provincial levels.

Through a co-operative effort involving Investment Canada, ISTC, the federal Québec Regional Development Office and the Québec Government, Ericsson Communications was able to put together a proposal to its parent which was sufficiently attractive to win the mandate for Ericsson's Montréal facility.

Montréal was chosen for several reasons, including the availability and quality of university researchers, its pool of specialized researchers working in the field of telecommunications, the calibre of companies likely to act as subcontractors, the R&D carried out by such firms, and access to the Canadian and American markets.

A recent announcement by Cantel has meant even more good news for Ericsson. Cantel will be the first Canadian cellular carrier to provide digital transmission technology coast to coast. It will spend close to \$100 million in digital equipment over the next year, and this will be supplied by Ericsson Communications.

PROMOTING INVESTMENT THROUGH VIDEOCONFERENCING

Canadian business people are greeting potential international partners without leaving Canada. Using the two-way audio and video capabilities of videoconferencing, business people from different geographic centres can participate in face-to-face meetings without losing valuable time travelling abroad.

For example, senior executives from eight Canadian telecommunications equipment and related microelectronics firms participated in a three-hour videoconference in Ottawa last December. They were seeking strategic alliance opportunities with a similar number of U.S. firms assembled in New York.

The event was sponsored by Investment Canada, along with the Canadian Consulate General in New York; Industry, Science and Technology Canada (ISTC); and the Department of Communications (DOC). The videoconference was part of a strategy to assist Canadian firms locate strategic partners.

Jean C. McCloskey, President of Investment Canada, offered the welcoming remarks, and Peter Leach, President of the Telecommunications Research Institute of Ontario, followed with a brief overview of the Canadian telecommunications industry and supporting research infrastructure.

On the Ottawa side of the screen, Canadian firms highlighted their strategic

alliance interests in 10-minute presentations, followed by a short question and answer period.

Fax machines enabled the exchange of business cards and background material such as copies of presentation slides, and telephones were also available to permit longer, detailed discussions between the parties. In addition, five private one-on-one meetings were held by videoconference following the presentations.

Audrey Turner, Senior Investment Program Manager, moderated the Ottawa program. The Canadian firms included Bayly Communications, CAL Corporation, CARDI Inc., CML Technologies, Glenayre Electronics, Newbridge Microsystems, NII Norsat, and Silcom Research. Deals sought by the Canadian firms include capital investments, joint research and product development, and marketing arrangements.

On the New York City side, participating firms included N.Y. Tel, NYNEX, AT&T, and Grumman. David Lenihan, Senior Investment Adviser with the Canadian Consulate General in New York, moderated the New York program.

The videoconference was part of a telecommunications project between Investment Canada and ISTC which has been in progress since 1991. At first a sector expert from NGL Consulting Ltd. was engaged. Using his recommendations, a report was prepared entitled, "The Case for Investing in the Canadian Telecommunications Equipment and Related Microelectronics Industry". This paper serves as background material for potential investors and investment officers abroad.



OTTAWA, CANADA

Also produced was a marketing kit entitled "High Technology Opportunities: Telecommunications Equipment and Related Microelectronics - Canadian Partners for Global Advantage." The kit highlights the favourable environment for doing business in Canada and contains profiles of 30 Canadian companies interested in strategic alliance opportunities with U.S. or other international firms.

Over 3,000 copies of the kit have been distributed through Canadian Embassies, High Commissions and Consulates and at Canadian Government information booths abroad. The information package has also been circulated at important industry trade shows such as TELECOM '91, held in October in Geneva, Switzerland, and at COMNET in Washington, D.C. in late January, 1992. A new version of the kit for the European and Pacific Rim markets is currently in production.

For more information contact:

*Video Conferencing
Sector Investment Program - Telecommunications
Equipment and Related Microelectronics
Industry*

*Video Conferencing
Investment Canada*



NEW YORK, U.S.A.

PROMOTING THE CANADIAN OCEAN INDUSTRY

In the context of federal-provincial initiatives to assist Canada's high technology sector in attracting foreign partners, a new project, focusing on the ocean industry, was recently launched.

The project is a joint venture with the provincial governments of Newfoundland, Nova Scotia, New Brunswick, British Columbia, the British Columbia Trade Development Corporation, and the federal departments of Industry, Science and Technology Canada (ISTC), External Affairs and International Trade Canada (EAITC), and Investment Canada. This collaborative federal-provincial investment promotion initiative represents a first for the participants.

The project involved three stages: 1) the development and publication of an ocean industry promotional kit; 2) the promotion of the sector using the kit as a focal point; and 3) follow-up activities.

The promotional kit contains profiles of leading Canadian ocean industry players involved in manufacturing, services and research and development. The profiles, which highlight the strengths of the Canadian ocean industry, as well as the advantages of joining forces with Canadian firms, are used as a starting point to promote dialogue between Canadian and foreign ocean-technology firms.

The oceans kit is similar to others produced by Investment Canada over the last three years to facilitate and encourage the formation of strategic alliances, joint ventures, technology transfers and co-marketing agreements with foreign partners. Other sectors highlighted have included laser-based optoelectronics, wastewater management, biotechnology, artificial intelligence, software products and electronic technologies.

The second phase consisted of investment seminars, round tables and one-on-one meetings. These marketing venues have proven to be effective methods of pre-qualifying Canadian firms looking

Dr. Russell provided an overview and a presentation of the Canadian capabilities and potential opportunities.

A recent example of such a marketing initiative was held in Marseille, France on January 23 to 24, co-sponsored by the Marseille Chamber of Commerce and the Canadian Embassy in Paris. Over 25 French ocean industry company owners and senior managers attended. The round table and ensuing one-on-one meetings clearly demonstrated a strong desire on the part of the French ocean industry to pursue alliances with Canadian firms involved in subsea intervention, ocean information systems manufacturing and R&D, as well as cold ocean and offshore oil and gas activities.

The third phase of the initiative will involve the follow-up efforts of Investment Canada, the posts abroad, the provinces, ISTC's sector group, the consultant, and the firms themselves to ensure that potential opportunities for matchmaking and partnering arrangements are pursued.

The kit was made available to interested foreign firms and institutes at Oceanology International '92, held in Brighton, England on March 10 to 13. As well, the kit will be distributed at Techno-Ocean '92 in Yokohama, Japan on October 21 to 24, with the company and institutional profiles available in Japanese.

For more information contact:

William Ryback
Project Officer
Investment Prospecting Group
Tel: (613) 995-7941
Fax: (613) 996-2515



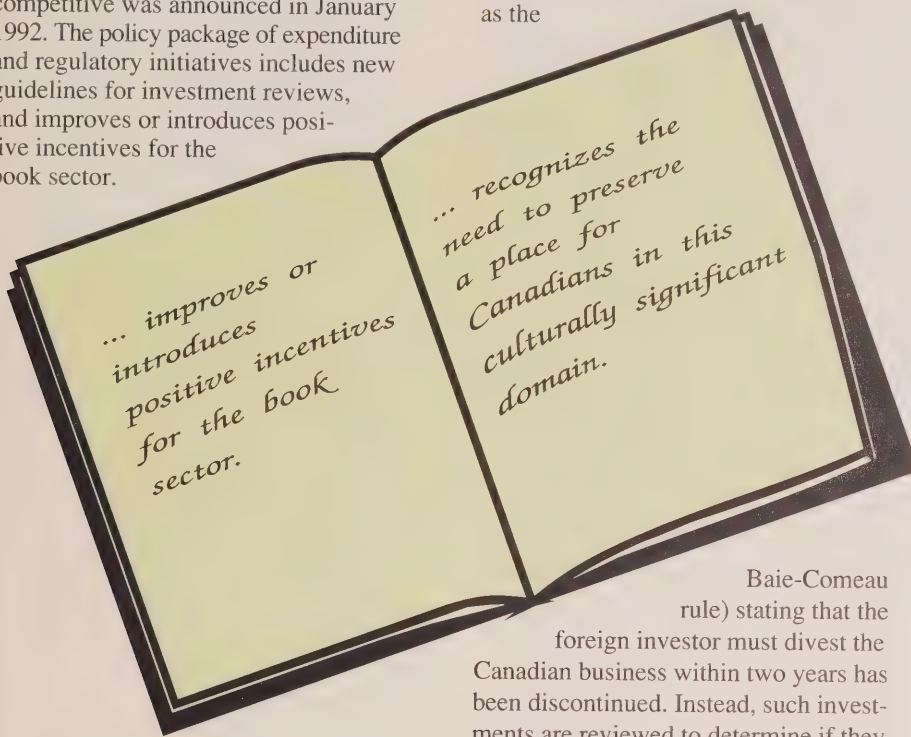
International Hard Suits of Vancouver designed and manufactures the revolutionary one-atmosphere diving system known as the NEWTSUIT. (Courtesy of International Hard Suits)

for foreign partners. To ensure that the investment needs and business interests of Canadian companies are served, a private sector industry expert, Dr. Wilson Russell, President of Cabot Management of Vancouver, was engaged for these events.

NEW BOOK PUBLISHING POLICY

A policy designed to strengthen Canadian publishing activity and make it more competitive was announced in January 1992. The policy package of expenditure and regulatory initiatives includes new guidelines for investment reviews, and improves or introduces positive incentives for the book sector.

In the case of indirect acquisitions, the previous directive (popularly referred to as the



Baie-Comeau rule) stating that the foreign investor must divest the Canadian business within two years has been discontinued. Instead, such investments are reviewed to determine if they are likely to be of net benefit for Canada (the "net benefit test"), as set out in the *Investment Canada Act*, including a contribution to Canadian cultural objectives.

The types of performance commitments anticipated, which are described in the published guidelines, involve investor support for the Canadian-based distribution network for indigenous and imported books. These performance commitments also include the maintenance of professional development facilities on which the Canadian-owned publishers depend, as well as investment in developing Canadian authors.

In the case of a direct acquisition of a book publishing or distribution business which is already foreign-controlled, the same net benefit test would apply. In addition, there would need to be credible evidence provided with the application to show that Canadian investors were given a full and fair opportunity to bid for the business.

The parameters of the enhanced assistance program reflect the high degree of concentration on Canadian-authored titles characterizing Canadian-owned publishing businesses. This is why the prohibition of foreign-controlled investment in new businesses remains a feature of the policy.

Similarly, acquisitions of Canadian-controlled businesses will not normally be permitted. Only where clear financial distress can be demonstrated, and there has previously been a full and fair opportunity for Canadians to bid, will acquisition of a Canadian-owned business by a foreign investor be considered under the net benefit test.

The continuing limit on the scope for foreign investment in the book industry expressed in these guidelines recognizes the need to preserve a place for Canadians in this culturally significant domain. It complements the stimulus to these activities generated by the other elements of the Government's industry package.

This regulatory reform does not alter the process for screening foreign investments in the book industry. The *Investment Canada Act* will be amended, however, to tighten the definition of what constitutes Canadian control for cultural businesses. This is needed in order to ensure that the guidelines are respected, and that a foreign investor cannot simply avoid the review process by structuring his investment to be nominally, but not effectively, in Canadian hands.

With published guidelines comparable to the approach taken in other cultural sectors, Investment Canada anticipates a review system for the book sector which is clear and expeditious from the foreign investor's vantage point, while safeguarding Canada's cultural interests.

Peter Cuskey and
Lillian Buchanan
Investment Canada

The industrial assistance program, administered by the Department of Communications, is being enhanced in order to improve the financial viability of Canadian-owned publishers who have been particularly constrained by the limited size of the Canadian market. Copyright legislation will be amended to give exclusive distributors (both foreign and Canadian-owned) greater protection of their distribution rights, thereby buttressing their market base for publishing.

The guidelines regulating foreign investment in the book business are brought more into line with the approach used for other cultural sectors such as film and sound recording. The reviewing policy with respect to the publishing industry aims to enhance the contribution to Canadian cultural objectives made by foreign-controlled companies, while at the same time preserving the scope for Canadian-owned ventures.

NEW OIL AND GAS ACQUISITIONS POLICY

Following the February 1992 Federal Budget, the Government announced it had decided to abandon the six-year-old Oil and Gas Acquisitions Policy which prohibited the sale of financially sound Canadian controlled oil and gas businesses to non-Canadians. The policy had been administered by Investment Canada in its review of oil and gas takeovers by international investors.

The Government's overall policy goal, to attain 50 per cent Canadian ownership in the upstream⁽¹⁾ oil and gas industry, was based on the belief that Canadians were not sufficiently benefiting from oil and gas production. The Acquisitions Policy was the primary focus for attaining this goal.

The dominance of international companies in the upstream oil and gas industry has been a high public profile issue since the 1950s. Canadian ownership and control of the industry increased steadily in the 1970s and early 1980s, and reached the highest levels in 1985-86.

According to Government surveys, Canadian ownership levels for the upstream oil and gas industry declined from the peak of 48 per cent reached in 1985, to 42 per cent in 1988, but have rebounded to 44 per cent in 1990 (see graph). When the 10 per cent of small, virtually 100 per cent Canadian-owned businesses not surveyed by the Government is taken into account, the level of Canadian ownership could now be as high as 49 per cent, which almost meets the Government's target.

The rationale for a Canadianization policy was grounded on four factors: (1) a public view that Canadians should have the opportunity to own and control

a strategically important industry that was benefiting from significant government assistance; (2) a concern that Canadians share directly in the large profits from oil and gas production; (3) a belief that Canadian-owned companies behave in a manner more sensitive to Canadian national interests; and (4) a distrust of the multinational oil companies.

In today's difficult circumstances, these views are no longer convincing. The best way to ensure a secure supply of oil and gas is to create conditions to foster a healthy and vibrant industry. Canadian ownership restrictions were limiting industry prospects by cutting off important sources of investment capital. Anticipated high profits have not materialized and are unlikely in the foreseeable future.

Behavioural differences between foreign and Canadian-controlled firms have proven to be modest. A more pressing concern is that all oil companies in Canada, regardless of ownership, must be allowed the opportunity to rationalize their operations and invest to improve productivity. Restrictions on ownership were a barrier to this rationalization and investment.

Canadians need not be concerned that elimination of this policy means we are selling out a key industry. The facts are: Canadians are owners of their energy resources and will continue to own them regardless of who may own the companies producing the resource. Canadians will continue to benefit from their ownership of energy resources from the collection of royalties and income taxes which apply equally to all energy producers regardless of their parent's nationality.

Canadians will continue to have control over energy resource development and exploitation through their provincial and federal regulatory agencies.

But Canada also needs development capital and new technology. Canadians, unfortunately, have not been willing or prepared to come forward with sufficient new equity investment to fund needed new development. Strategic alliances with international oil companies allow Canadian-based firms to export their expertise, particularly in the areas of seismology, offshore and arctic drilling, and oil sands development, to oil producing areas around the world.

Elimination of the Acquisitions Policy does not, however, mean the elimination of the Government's role in this area. Investment Canada will continue to review international acquisitions in the oil and gas sector under the "net benefit to Canada" criterion as it always has. This requires that a prospective investor submit a detailed business plan to Investment Canada showing how it proposes to develop the business.

Typically, agreements are negotiated with the investor to assure a high level of reinvestment in the business and maintenance of Canadian management and employment. The difference now is that there is no longer a prohibition against the acquisition of Canadian oil and gas businesses which are not in financial difficulty, and less emphasis will be given to the issue of Canadian ownership.

The *Investment Canada Act* will be modified to extend to investors of oil and gas investments the same review thresholds that apply to other sectors of the economy

(p. 9) ▼

⁽¹⁾ "Upstream" refers to the production of oil and gas from wells as opposed to "downstream" which refers to the refining, marketing and distribution of petroleum products and natural gas.

NEW OIL AND GAS ACQUISITIONS POLICY (cont'd from p. 8)

under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. For U.S. investors, this will raise the thresholds above which an acquisition becomes subject to the Act from \$5 million to \$150 million for direct acquisitions. There will be no review for indirect acquisitions. For all other foreign investors, thresholds for review will remain at \$5 million for direct acquisitions and \$50 million for indirect acquisitions.

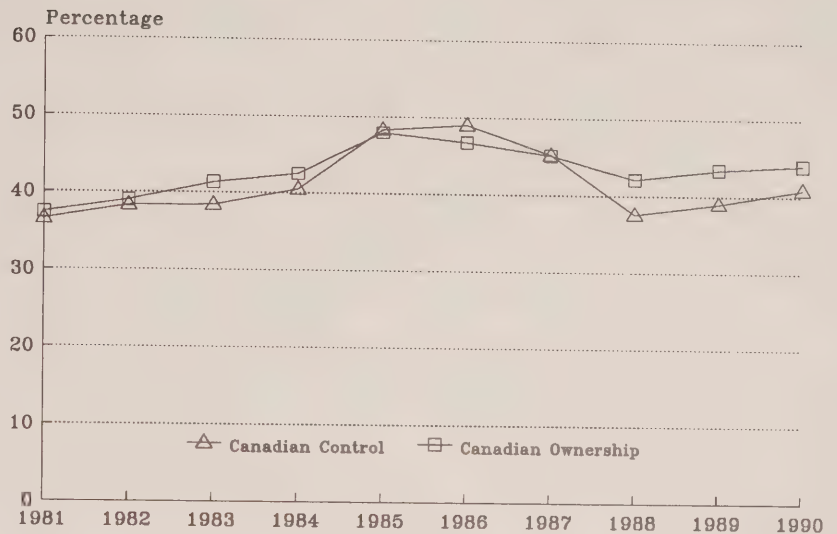
Investment Canada will continue to seek assurances that international investors acquiring Canadian oil and gas businesses and properties are prepared to commit the financial and other resources necessary to carry out exploration and development programs for the properties acquired. Furthermore, Investment Canada will seek to ensure that Canadians will continue to play a prominent role in the direction and management of the businesses being acquired.

The elimination of the Acquisitions Policy presents new opportunities to Canadian and international investors alike. Canadian owners of oil and gas properties will be able to sell properties to any investor, for the best return, and rationalize their holdings.

Similarly, international owners may now make property acquisitions which have a strategic fit with their existing holdings.

The overall result should be an enhancement of the value of the resource base for all investors and a more productive Canadian exploration and producing industry.

Canadian Ownership And Control Of Oil & Gas Upstream Revenues



Source: Petroleum Monitoring Agency

Hong Kong Investors Attracted to Canadian Oil Patch

The Canadian oil and gas industry has recently been the beneficiary of major investments by Hong Kong investors. The first of these investments occurred when Mr. Li Ka-shing purchased for \$325 million the 43% interest in Husky Oil Limited held by Nova Corporation of Alberta. In March of 1992, a consortium of two Hong Kong based companies, led by Dr. Cheng Yu-Tung, acquired for \$70 million the 41% of Numac Oil and Gas Ltd. owned by Consolidated Enfield Corporation. Both transactions were approved under the *Investment Canada Act*.

While Mr. Li was already an investor in the Canadian industry, owning 43% of Husky since 1987, this was Dr. Cheng's first major venture in Canadian oil and gas. This investment was the first acquisition approved following the Government's recent decision to abandon its oil and gas policy which prohibited the sale of healthy Canadian controlled businesses to foreign interests. Commenting on the Numac acquisition, Dr. Cheng said, "This acquisition is the first step towards a major long-term investment in oil and gas. Our ultimate objective is for Numac to become a major force in the Canadian oil and gas industry."

Mr. Li has reinforced his commitment to the industry through his plans to inject \$500 million into Husky to stabilize its financial situation and allow it to continue with major energy projects, notably the Bi-Provincial heavy oil upgrader and the Caroline sour gas development project.

While Hong Kong investors have been investing in Canada for many years, their activity has predominantly been in real estate and property management. These latest ventures into oil and gas represent something of a departure and could presage further investments in resource-based and manufacturing businesses.

CANADA AND KOREAN BANK SIGN LETTER OF UNDERSTANDING



rs. Jean McCloskey, the President of Investment Canada, and Mr. Hyung-Koo Lee, Governor of the Korea Development Bank (KDB) jointly announced on February 17, 1992, that a Letter of Understanding (LOU) between the two organizations was signed in Seoul. This is the first time that either party has engaged in this type of initiative.

There have been growing economic ties between Canada and the Republic of Korea, and both countries are aware of the importance of domestic and international business investment to their national economies. In this regard, the LOU will help to encourage and facilitate bilateral direct investments in both countries, and foster co-operation between Canadian and Korean companies through the formation of investment alliances in Canada, in Korea, and in third countries.

Under the LOU, Investment Canada and the KDB will exchange views and information to facilitate investment activities of benefit to both Korean and Canadian

companies. Activities will involve presentations to potential investors, information dissemination, seminars, identification of investment opportunities, the identification and introduction of potential investment partners, or other mutually agreed upon activities.

The KDB is a leading financing institution, fully owned by the Government of Korea. Established under the *KDB Act*, it furnishes and administers funds for major industrial projects to expedite industrial development and expansion of the national economy.

Investment Canada is the agency of the Government of Canada mandated under the authority of the *Investment Canada Act* to promote business investment in Canada by Canadians and non-Canadians.

Senior officials of both parties will meet on an annual basis and regular contact will be maintained to foster co-operation

with each other and offer assistance to clients. Both parties will, as soon as possible, designate representatives to implement these objectives.

"The LOU is a milestone event for Investment Canada," said Mrs. McCloskey. "It will help Canadian companies in forming strategic partnerships with Korean counterparts, thereby enhancing the global competitiveness of both countries."

Mr. Lee added, "the LOU would be very useful for the KDB to encourage business investment by Korean companies in Canada. Furthermore, it will provide an important momentum for enhancing the co-operation between our two organizations."

For further information contact Mr. Henry Yau of Investment Canada at (613) 995-6634.

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

*Editor-in-Chief – Richard Bégin
English Writer/Editor – Lillian Rukas
English Editor – Matt Van Neste
French Writer/Editor – Vincent Beaulieu
Production – Bernard Cossais
Publishing Officer – Suzanne Le Blanc*

Investing in Canada
P.O. Box 2800, Station D
Ottawa, Ontario K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515

LETTRE D'ENTENTE ENTRE LE CANADA ET UNE BANQUE COREENNE



Le 17 février dernier, M^{me} Jean McCloskey, présidente d'Investissement Canada, et M. Hyung-Koo Lee, gouverneur de la Korea Development Bank (KDB), ont annoncé conjointement qu'une lettre d'entente a été signée à Seoul entre les deux organismes. C'est la première fois que les deux parties prenaient ce genre d'initiative.

Les liens économiques entre le Canada et la République de Corée ne cessent de s'accroître, et les deux pays connaissent l'importance des investissements commerciaux nationaux et internationaux pour leurs économies respectives. À cet égard, la lettre d'entente permettra de favoriser et de faciliter les investissements directs bilatéraux dans les deux pays et stimulera la collaboration entre les sociétés canadiennes et coréennes par le biais d'alliances d'investissement au Canada, en Corée et dans des pays tiers.

La KDB est une institution financière de premier plan, appartenant entièrement au gouvernement de Corée. En vertu de sa loi constitutive, la KDB fournit et administre des fonds destinés à de grands projets industriels pour favoriser le développement industriel et l'expansion de l'économie nationale.

Pour sa part, Investissement Canada est l'organisme mandataire du gouvernement du Canada qui est chargé, en vertu de la Loi sur Investissement Canada, de promouvoir les investissements commerciaux au pays, par des Canadiens et des non-Canadiens.

Les cadres supérieurs des deux parties se réuniront annuellement et entreprendront des contacts périodiques afin de favoriser

une collaboration plus étroite et d'offrir leur aide aux clients. Les parties désigneront dès que possible des représentants qui mettront ces objectifs en application. « Cette lettre d'entente marque une étape importante pour Investissement Canada, de dire M^{me} McCloskey. Elle aidera les sociétés canadiennes à former des partenariats stratégiques avec leurs homologues de Corée, augmentant ainsi la compétitivité des deux pays à l'échelle mondiale. »

Pour sa part, M. Lee a déclaré que : « La lettre d'entente sera très utile à la KDB pour encourager les investissements commerciaux des entreprises coréennes au Canada. De plus, il s'agit là d'un important élan qui permettra d'accroître la collaboration entre nos deux organismes ». Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec Henry Yau, d'Investissement Canada, au (613) 995-6634.

Investir au Canada est publiée chaque trimestre par Investissement Canada, organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Rédacteur en chef – Richard Bégin
 Réviseur français – Vincent Beaulieu
 Rédactrice anglaise – Lillian Rukas
 Réviseur anglais – Matt Van Neste
 Production – Bernard Cossais
 Agent à l'édition – Suzanne Le Blanc

Investir au Canada
 C.P. 2800, succursale D
 Ottawa (Ontario) K1P 6A5
 Téléphone : (613) 995-9525
 Télécopieur : (613) 996-2515

NOUVELLE POLITIQUE SUR LES ACQUISITIONS PÉTROLIÈRES ET GAZIÈRES

(suite de la p. 8)

investissements dans le secteur du pétrole et du gaz soient assujettis aux mêmes seuils d'examen que ceux qui s'appliquent aux autres secteurs de l'économie aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Ainsi, les seuils au-dessus desquels une acquisition par des investisseurs américains est assujettie à l'application de la Loi passeront de 5 millions à 150 millions de dollars dans le cas d'acquisitions directes. Pour ce qui est des acquisitions indirectes, il n'y aura aucun examen. Quant aux seuils d'examen s'appliquant à tous les autres investisseurs étrangers, ils demeureront à 5 millions de dollars pour ce qui touche les acquisitions directes et à 50 millions de dollars en ce qui concerne les acquisitions indirectes.

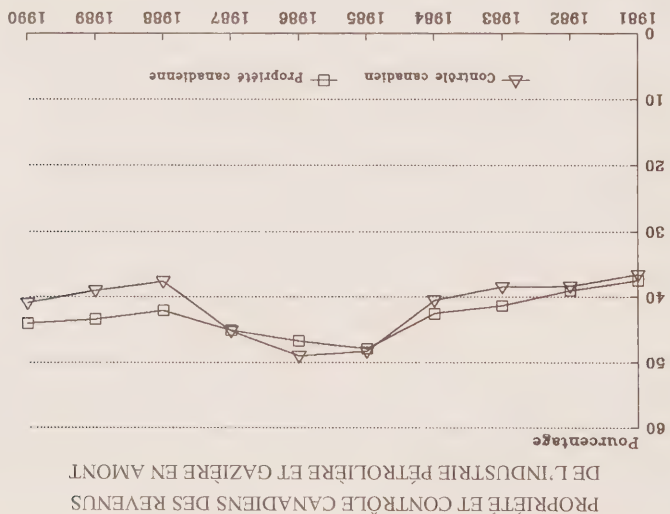
Investissement Canada cherchera encore à obtenir des investisseurs internationaux qui acquièrent des entreprises et des propriétés pétrolières et gazières l'assurance qu'ils sont disposés à engager les ressources, financières et autres, nécessaires pour mettre en oeuvre les programmes de prospection et de mise en valeur des propriétés acquises. De plus, l'Agence cherchera à obtenir l'assurance que les Canadiens continueront de jouer un rôle de premier plan au chapitre de la direction et de la gestion des entreprises acquises.

L'élimination de la politique sur les acquisitions permettra aux Canadiens qui possèdent des propriétés pétrolières et gazières de vendre leurs biens à n'importe quel investisseur, au meilleur prix, et de rationaliser leurs avoirs. De la même façon, les propriétaires internationaux sont maintenant en mesure d'acquérir des propriétés adaptées, sur le plan stratégique, à leurs avoirs.

Il en résultera une revalorisation de la base de ressources pour tous les investisseurs et une industrie canadienne de la prospection et de la production plus productive.

Des investisseurs de Hong Kong intéressés par les champs pétrolières canadiens

Source : Agence de surveillance du secteur pétrolier.



L'industrie canadienne du pétrole et du gaz a récemment fait l'objet d'importants investissements de la part d'investisseurs de Hong Kong. Le premier de ces investissements a été réalisé quand M. Li Ka-shing a acquis au coût de 325 millions de dollars la participation de 43 % que détenait la compagnie albertaine Nova Corporation dans la société Husky Oil Limited. En mars 1992, un consortium de deux sociétés de Hong Kong dirigé par M. Cheng Yu-Tung a investi 70 millions de dollars dans l'achat de la participation de 41 % que possédait la Consolidated Enfield Corporation dans la société Numac Oil and Gas Ltd. Les deux transactions ont été approuvées aux termes de la Loi sur Investissement Canada.

Si M. Li avait déjà investi dans l'industrie canadienne — il possédait déjà 43 % de la Husky depuis 1987 —, il s'agissait toutefois de la première grande transaction de M. Cheng dans le secteur canadien du pétrole et du gaz. Il s'agissait de la première acquisition approuvée suivant la récente décision du gouvernement d'abandonner la politique sur les acquisitions pétrolières et gazières. Appelé à commenter l'acquisition de Numac, M. Cheng a souligné que : « Cette acquisition représente la première étape en vue d'un investissement à long terme majeur dans le secteur du pétrole et du gaz. Notre objectif ultime est de faire de la Numac un important intervenant dans l'industrie pétrolière et gazière canadienne ».

M. Li a pour sa part renforcé son engagement envers l'industrie puisqu'il projette d'injecter 500 millions de dollars dans la Husky afin de stabiliser sa situation financière et de lui permettre de poursuivre des projets énergétiques d'envergure, notamment une usine de valorisation du pétrole lourd et un projet de mise en valeur de gaz sulfureux.

Les investisseurs de Hong Kong injectent des capitaux au Canada depuis plusieurs années, mais leur activité visait principalement le domaine des biens immobiliers et de la gestion immobilière. Ces récentes transactions dans le secteur du pétrole et du gaz représentent en quelque sorte un point de départ et pourraient supposer d'autres investissements dans des entreprises reliées aux richesses naturelles et à la fabrication.

NOUVELLE POLITIQUE SUR LES ACQUISITIONS PÉTROLIÈRES ET GAZIÈRES

À la suite du budget fédéral de février 1992, le gouvernement a annoncé sa décision d'abandonner la politique sur les acquisitions pétrolières et gazières, dont l'adoption remonte à six ans, qui interdisait la vente à des non-Canadiens de sociétés pétrolières et gazières canadiennes en bonne situation financière. La politique était administrée par Investissement Canada dans le cadre de son examen des prises de contrôle d'entreprises pétrolières et gazières par des investisseurs internationaux.

L'objectif général de la politique gouvernementale, qui était d'assurer un taux de propriété canadienne de 50 % dans l'industrie pétrolière et gazière en amont¹, reposait sur la conviction que les Canadiens ne profitaient pas suffisamment de la production nationale de pétrole et de gaz. La politique sur les acquisitions constituait la principale mesure lui permettant d'atteindre cet objectif.

La domination des sociétés internationales dans l'industrie pétrolière et gazière en amont est une question ayant fait couler beaucoup d'encre depuis les années 1950. La propriété et le contrôle canadiens de l'industrie ont augmenté de façon constante dans les années 1970 et au début des années 1980, et ont atteint leurs plus hauts niveaux en 1985-1986.

Selon des enquêtes menées par le gouvernement, les niveaux de propriété canadienne qui sont enregistrés dans l'industrie pétrolière et gazière en amont sont passés de 48 % en 1985 à 42 % en 1988, avant de remonter à 44 % en 1990 (voir le graphique). Si l'on tenait compte des 10 % de petites entreprises appartenant presque totalement à des Canadiens qui n'ont pas été recensées par le gouvernement, le taux de « canadianisation » pourrait atteindre jusqu'à 49 %, ce qui constitue presque l'objectif que s'est fixé le gouvernement.

Dans les circonstances difficiles que nous connaissons aujourd'hui, ces points de vue ne tiennent plus. La meilleure façon d'assurer un bon approvisionnement en pétrole et en gaz consiste à créer des conditions favorables à une industrie saine et dynamique. Les restrictions à l'égard de la propriété canadienne limitaient les perspectives de l'industrie en éliminant d'importantes sources d'investissement en capital. Les profits élevés prévus ne se sont pas matérialisés et ils paraissent improbables dans un proche avenir.

Les différences de comportement entre les entreprises sous contrôle étranger et celles appartenant à des Canadiens sont avérées modestes. Il est beaucoup plus urgent de s'assurer que les sociétés pétrolières au Canada, quels que soient leurs propriétés, puissent rationaliser leurs activités et investir pour accroître leur productivité.

¹ On entend par « en amont » la production de pétrole et de gaz à partir des puits, par opposition à « en aval », qui concerne le raffinage, la commercialisation et la distribution de produits du pétrole et de gaz naturel.

Les raisons militant en faveur d'une politique de canadianisation reposaient sur quatre facteurs : 1) l'opinion publique qui laissait entendre que les Canadiens devraient avoir l'occasion de posséder et de contrôler cette industrie d'importance stratégique qui a profité d'une aide gouvernementale considérable; 2) l'intérêt manifesté par les Canadiens à l'égard du partage direct des profits importants découlant de la production de pétrole et de gaz; 3) la conviction que les entreprises appartenant à des Canadiens tiennent davantage compte des intérêts nationaux du Canada; et 4) la méfiance à l'égard des sociétés pétrolières multinationales.

Mais le Canada a aussi besoin de capitaux et de nouvelles technologies. Les Canadiens ne sont malheureusement pas disposés ou prêts à fournir suffisamment de nouveaux investissements en actions pour financer les nouvelles mises en valeur nécessaires. Les alliances stratégiques avec des sociétés pétrolières internationales permettent aux entreprises dont le siège est au Canada d'exporter leurs compétences, particulièrement dans les domaines de la sismologie, du forage en mer et dans l'Arctique, et de la mise en valeur des sables bitumineux, vers des régions productrices de pétrole partout dans le monde.

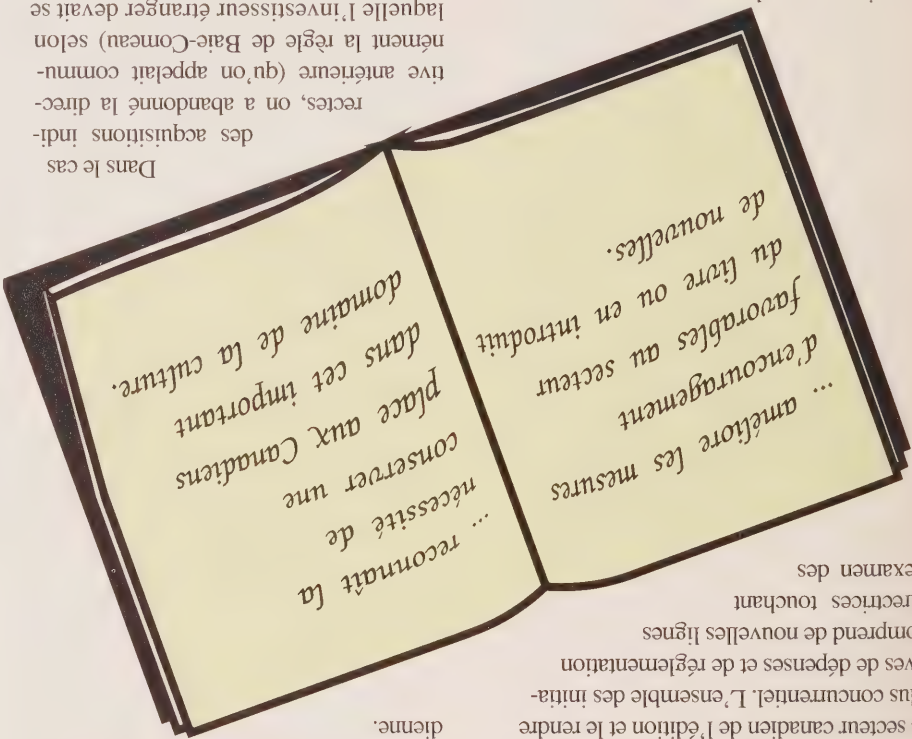
L'abolition de la politique sur les acquisitions pétrolières et gazières ne signifie toutefois pas l'élimination du rôle du gouvernement dans ce domaine. Investissement Canada continuera d'examiner les acquisitions internationales dans le secteur du pétrole et du gaz en vertu du « critère de l'avantage net pour le Canada », comme il l'a toujours fait.

Des ententes sont généralement négociées avec l'investisseur pour assurer un taux élevé de réinvestissement dans l'entreprise et le maintien d'une gestion canadienne et du niveau de l'emploi au pays. La différence, c'est qu'il n'est désormais plus interdit d'acheter des entreprises pétrolières et gazières canadiennes n'éprouvant pas de difficultés financières et que l'on mettra dorénavant moins l'accent sur la question de la propriété canadienne.

La Loi sur Investissement Canada sera modifiée de façon à ce que les

NOUVELLE POLITIQUE TOUCHANT L'INDUSTRIE DE L'ÉDITION

En janvier 1992, on a annoncé l'adoption d'une politique conçue pour renforcer le secteur canadien de l'édition et le rendre plus concurrentiel. L'ensemble des initiatives de dépenses et de réglementation comprend de nouvelles lignes directrices touchant l'examen des



canadiens, tout en gardant un rayon d'action pour les entreprises de propriété canadienne.

Les paramètres du programme d'aide amélioré traduisent le niveau élevé de concentration d'ouvrages d'auteurs canadiens qui caractérise les maisons d'édition de propriété canadienne. C'est pour cette raison que les investissements étrangers dans de nouvelles entreprises sont encore interdits et que cela demeure l'une des caractéristiques de la politique.

De la même façon, l'acquisition d'entreprises sous contrôle canadien ne sera normalement pas autorisée. On n'envisagera l'acquisition d'une entreprise de propriété canadienne par un investisseur étranger, conformément au critère de l'avantage net, que si l'entreprise éprouve de toute évidence des difficultés financières et si les Canadiens ont auparavant eu une possibilité réelle et équitable de soumissionner en vue de l'acquérir.

Le maintien de la limite du niveau d'investissement étranger dans l'industrie du livre, restriction dont il est question dans les lignes directrices, reconnaît la nécessité de conserver une place aux Canadiens dans cet important domaine de la culture.

Dans le cas des acquisitions indites, on a abandonné la directive antérieure (qu'on appelait communément la règle de Baie-Comeau) selon laquelle l'investisseur étranger devait se départir de l'entreprise canadienne dans un délai de deux ans. Au lieu de cela, les investissements de ce genre feront l'objet d'un examen dans le but de déterminer s'ils seront vraisemblablement à l'avantage net du Canada (le « critère de l'avantage net ») aux termes de la *Loi sur Investissement Canada*, y compris leur contribution aux objectifs culturels canadiens.

Les types d'engagements en matière de rendement que l'on s'attend de voir prendre prévoient une aide de l'investisseur au réseau de distribution canadien des livres importés. Ces engagements comprennent également le maintien d'installations de perfectionnement professionnel dont dépendent également les éditeurs canadiens, ainsi que l'investissement au chapitre du développement des marchés auxquels s'adressent les auteurs canadiens.

Dans le cas de l'acquisition directe d'une maison d'édition ou d'une entreprise de distribution déjà sous contrôle étranger, le même critère de l'avantage net

investissements dans ce secteur, et améliore les mesures d'encouragement favorables au secteur du livre ou en introduit de nouvelles.

On procède actuellement à l'amélioration du programme d'aide à l'industrie, administré par le ministère des Communications, afin d'accroître la rentabilité des maisons d'édition de propriété canadienne dont l'ardeur a été particulièrement refrenée par la taille limitée du marché canadien. La *Loi sur les droits d'auteur* sera modifiée afin d'offrir aux distributeurs exclusifs (tant étrangers que canadiens) une meilleure protection de leurs droits de distribution.

Les lignes directrices régissant l'investissement étranger dans l'industrie du livre s'harmoniseront davantage avec l'approche adoptée dans d'autres secteurs culturels comme le cinéma et les enregistrements audio. La politique d'examen relative à l'industrie de l'édition vise à augmenter l'apport des sociétés sous contrôle étranger aux objectifs culturels

Cette réforme de la réglementation ne modifie pas le mécanisme de présélection des investissements étrangers dans l'industrie du livre. Par contre, la *Loi sur Investissement Canada* sera modifiée afin de resserrer la définition de ce qui constitue un contrôle canadien en ce qui concerne les entreprises culturelles. Il s'agit là d'une modification nécessaire pour veiller à ce que les lignes directrices soient respectées et que l'investisseur étranger ne puisse contourner simplement le processus d'examen en structurant son investissement de façon à ce qu'il soit en apparence sous contrôle canadien, alors qu'il ne l'est pas vraiment.

PROMOTION DE L'INDUSTRIE OCÉANOLOGIQUE CANADIENNE

ans le cadre des initiatives fédérales provinciales visant à aider le secteur canadien de la haute technologie à attirer des partenaires étrangers, un nouveau projet axé sur l'industrie océanologique a récemment été lancé.

Il s'agit d'une coentreprise dans laquelle participent les gouvernements de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de la Colombie-Britannique, et la *British Columbia Trade Development Corporation*, à l'échelon provincial, ainsi qu'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, et Investissement Canada, au niveau fédéral. Cette initiative de collaboration fédérale-provinciale en matière de promotion de l'investissement constitue une première pour l'Agence.

Le projet en question comporte trois étapes : 1) l'élaboration et la publication d'une trousse de promotion portant sur l'industrie océanologique; 2) la promotion de ce secteur à l'aide de la trousse comme instrument clé; et 3) la réalisation d'activités de suivi.

La trousse de promotion contient les profils des principaux intervenants canadiens de l'industrie océanologique dans les secteurs de la fabrication, des services et de la R-D. On les utilise comme point de départ en vue de promouvoir le dialogue entre les entreprises canadiennes et étrangères actives dans le secteur de la technologie océanologique.

La trousse est semblable à celles réalisées par le Groupe de la prospection de l'investissement de l'Agence au cours des trois dernières années (dans des domaines tels que l'opto-électronique à base de laser, la gestion des effluents industriels, la biotechnologie, l'intelligence artificielle, les produits logiciels et les technologies électroniques). Ces troupes ont pour but de faciliter la formation d'alliances stratégiques et de coentreprises, les transferts de technologie et



les ententes de commercialisation conjointe avec des partenaires étrangers.

La deuxième étape consistait en l'organisation de séminaires d'investissement, de tables rondes et de rencontres individuelles entre représentants d'entreprises. Ces activités de commercialisation ont

La société International Hard Stuts de Vancouver a conçu le révolutionnaire système de plongée atmosphérique NIWTSUIT, et elle en assure aussi la fabrication.

(l'International Hard Stuts)

D'ailleurs, une initiative de commercialisation de ce genre a été organisée à Marseille, en France (les 23 et 24 janvier 1992), activité coparrainée par la Chambre de commerce de Marseille et l'ambassade du Canada à Paris. Plus de 25 propriétaires et cadres supérieurs d'entreprises françaises de l'industrie océanologique y ont participé. La table ronde et les rencontres individuelles qui l'ont suivie ont nettement témoigné du grand désir de l'industrie océanologique française de contracter des alliances avec des entreprises canadiennes oeuvrant dans les domaines de l'intervention sous-marine, de la fabrication de systèmes d'information océanographique, et de la R-D, ainsi qu'avec des compagnies réalisant des activités pétrolières et gazières au large des côtes et en mer froide.

Quant à la troisième étape, elle supposera des activités de suivi de la part d'Investissement Canada, des missions canadiennes à l'étranger, des provinces, du groupe sectoriel d'ISTC, de l'expert-conseil engagé et des entreprises elles-mêmes, de façon à s'assurer que les possibilités potentielles de jumelage d'entreprises et d'ententes de partenariat ne restent pas lettre morte.

Des troupes ont été distribuées aux entreprises et instituts étrangers présents à l'*Oceanology International '92* (du 10 au 13 mars 1992, à Brighton, en Angleterre). De même, la trousse sera commercialisée dans le cadre du *Techno-Ocean '92*, qui se tiendra du 21 au 24 octobre 1992, à Yokohama, au Japon, où les profils des entreprises et des instituts seront offerts en version japonaise.

Pour plus de renseignements, communiquez avec William Ryback, agent de projet, Groupe de la prospection de l'investissement; tél. : (613) 995-7941; téléc. : (613) 996-2515.

PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT AU MOYEN DE LA VIDEOCONFÉRENCE



des télécommunications et des infrastructures de recherche qui l'appuient.

Sur le « plateau » d'Ottawa,

les entreprises canadiennes ont

mis en lumière leurs intérêts

en matière d'alliances stratégiques dans le cadre d'exposés

de 10 minutes, lesquels étaient

suivis d'une brève période de

questions. Les participants ont

pu s'échanger leurs cartes professionnelles par télécopieur,

de même que de la documentation de base, par exemple des

copies d'acétates. Plusieurs

lignes téléphoniques avaient aussi été

prévues afin de permettre des discussions plus amples et plus détaillées entre les parties. De plus, cinq rencontres individuelles privées se sont tenues par

vidéoconférence, à la suite des exposés.

Audrey Turner, gestionnaire supérieure à l'Agence, a présidé le volet Ottawa de la

conférence. Parmi les entreprises canadiennes présentes, notons les compagnies

Bayly Communications, CAL Corporation, CARDI Inc., CML Technologies,

Glenayre Electronics, Newbridge Microsystems, NII Norsat et Silcom Research.

Sur le plateau de New York, les participants comprenaient les sociétés New York Telephone, NYNEX, AT&T et Grumman.

Le volet New York a pour sa part été

présidé par David Lenihan,

conseiller principal en investissement au Consulat

général du Canada à New York.

La vidéoconférence faisait partie d'un projet sur les télé-

communications qui est en

cours depuis 1991, et qui

est une initiative conjointe

de l'Agence et d'ISTC. Dès

le départ, on a retenu les services d'un spécialiste sectoriel

de la firme NGL Consulting Ltd, dont les recommandations

Les gens d'affaires canadiens peuvent s'entretenir avec des partenaires internationaux potentiels, sans même quitter le Canada. Grâce aux capacités bilatérales de communication audio et vidéo de la vidéoconférence, les gens d'affaires peuvent prendre part à des rencontres « en tête à tête » sans perdre un temps précieux à voyager à l'étranger.

En décembre dernier, par exemple, les cadres supérieurs de huit entreprises canadiennes de matériel de télécommunications et de microélectronique connexe ont participé à une vidéoconférence d'une durée de trois heures à Ottawa. Ils étaient à la recherche de possibilités d'alliances stratégiques avec un nombre équivalent d'entreprises américaines réunies à New York.

Parrainée par Investissement Canada, de concert avec le Consulat général du Canada à New York, Industrie, Sciences et Technologies Canada (ISTC) et Communications Canada, cette vidéoconférence s'inscrivait dans le cadre d'une stratégie visant à aider les entreprises canadiennes à trouver des partenaires stratégiques.

Jean C. McCloskey, présidente d'Investissement Canada, a prononcé l'allocution de bienvenue. Peter Leach, président du Telecommunications Research Institute de l'Ontario, l'a suivie, et il a donné un bref aperçu de l'industrie canadienne



ont servi à la préparation d'un rapport intitulé « The Case for Investing in the Canadian Telecommunications Equipment and Related Microelectronics Industry », qui sert de document de base pour les investisseurs potentiels et les agents d'investissement à l'étranger.

En outre, l'Agence a produit une trousse de commercialisation dans laquelle on y

fait ressortir le contexte favorable pour

faire des affaires au Canada. On y trouve

également les profils de 30 sociétés

canadiennes intéressées à d'éventuelles

alliances stratégiques avec des entreprises

américaines ou internationales.

Plus de 3 000 exemplaires de la trousse

ont été distribués aux ambassades, hauts-

commissariats et consulats du Canada. Ce

matériel d'information a également été diffusé dans d'importantes foires commerciales industrielles telles que TELECOM 91,

qui a eu lieu en octobre dernier à Genève,

en Suisse, et COMNET, qui s'est déroulée à Washington, à la fin de janvier 1992.

Enfin, nous préparons actuellement une nouvelle version de la trousse qui sera destinée aux marchés de l'Europe et des pays

Pour plus de renseignements, communiquez avec Audrey Turner, gestionnaire

supérieur du programme d'investissement

— États-Unis, au (613) 995-0759.

— Susan Gates, Investissement Canada

ERICSSON LANCE UN PROJET DE R-D À MONTREAL

L 1^{er} février dernier, à Davos, en Suisse, la société L.M. Ericsson de Suède a annoncé qu'elle avait accordé à sa filiale Ericsson Communications de Montréal un très important mandat mondial de recherche et de développement (R-D) touchant la mise au point de la téléphonie cellulaire.

La compagnie L.M. Ericsson est un fournisseur mondial de systèmes de téléphones mobiles, de systèmes de commutation et de réseaux câblés. Elle compte quelque 70 000 employés répartis dans 100 pays. Le chiffre d'affaires de l'entreprise à l'échelle mondiale totalisait environ 9 milliards de dollars canadiens en 1990.

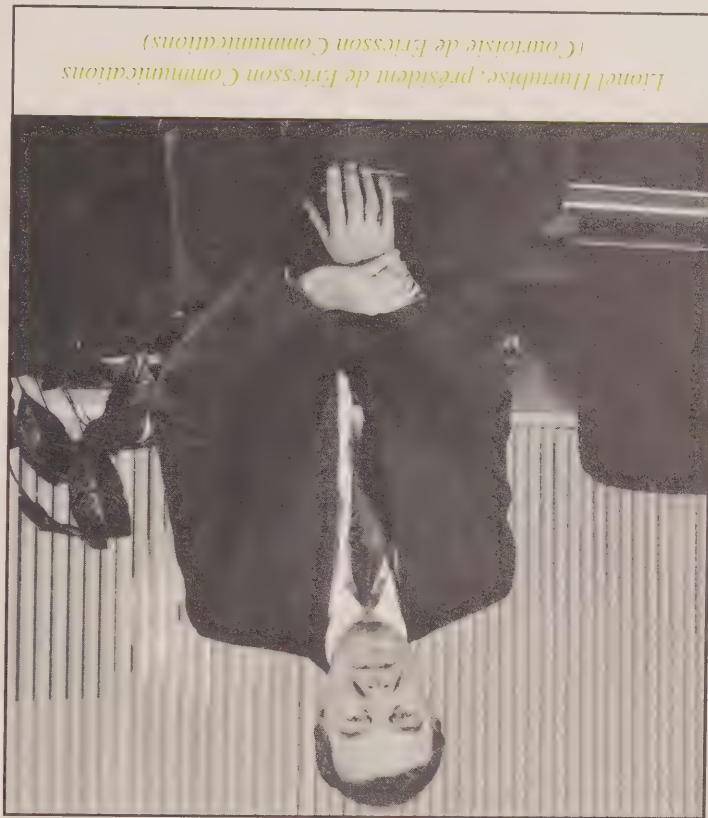
Ericsson lancera à Montréal un projet de R-D pour mettre au point une technologie de pointe axée sur les besoins particuliers des utilisateurs des téléphones cellulaires. Le projet portera sur le passage des réseaux au numérique et sur la mise au point de nouveaux services cellulaires.

L'annonce a été faite conjointement par Robert Bourassa, premier ministre du Québec; Michael Wilson, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Canada (ISTC) et ministre du Commerce extérieur; Gerald Tremblay, ministre québécois de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie; et Lars Stalberg, vice-président aux affaires générales de L.M. Ericsson.

« Il s'agit là non seulement d'un bon modèle de collaboration entre les gouvernements du Canada et du Québec pour attirer l'investissement, mais aussi d'un excellent exemple de la façon dont les gouvernements et les filiales canadiennes de multinationales peuvent travailler de concert afin d'obtenir des mandats supplémentaires de fabrication et de R-D pour le

Canada », de déclarer à cette occasion M. Wilson.

Mis sur pied il y a plus d'un an, le projet découlait d'une restructuration et d'un changement d'idéologie opérationnelle de la société mère — la L.M. Ericsson de Suède — qui envisageait de transférer en Amérique du Nord la responsabilité de gestion de produits reliée à la mise au point de logiciels de communication



Lionel Hurlbise, président de Ericsson Communications (Communications)

cellulaire. À ce moment, les installations du Canada, du Mexique et des États-Unis étaient considérées comme étant des emplacements possibles pour la réalisation de ce projet.

L'un des éléments clés du choix du Canada a été l'intégration efficace des programmes fédéraux-provinciaux de façon à ce que la L.M. Ericsson dispose d'éléments clairs sur lesquels fonder sa décision. Au début de 1991, le président de Ericsson Communications à Montréal, Lionel Hurlbise, a fait appel aux services

d'Investissement Canada pour qu'il l'aide à préparer une proposition à l'intention de la société mère dans le but d'obtenir un nouveau mandat de production mondial pour Ericsson Communications.

L'Agence a coordonné et organisé les réunions aux échelons fédéral et provincial, tout en veillant à ce que tous les ministères concernés soient au courant de la proposition de la société Ericsson.

Grâce aux efforts concertés d'Investissement Canada, d'ISTC, du Bureau fédéral de développement régional au Québec et du gouvernement québécois, Ericsson Communications a pu préparer une proposition suffisamment intéressante pour que la société mère accorde le mandat de production à la filiale d'Ericsson à Montréal.

Plusieurs raisons ont milité en faveur du choix de Montréal, notamment la présence et la qualité des chercheurs universitaires, son réservoir de chercheurs spécialisés dans le domaine des télécommunications, le calibre des entreprises susceptibles de faire de la sous-traitance, la R-D exécutée par ces entreprises, ainsi que l'accès aux marchés canadien et américain.

Une annonce faite récemment par la société Cantel a fourni à Ericsson une nouvelle raison de se réjouir. En effet, la Cantel sera le premier fournisseur canadien de services de téléphonie cellulaire à offrir la technologie de transmission numérique d'un océan à l'autre. Au cours de la prochaine année, elle dépensera près de 100 millions de dollars pour l'achat de matériel numérique, lequel sera fourni par Ericsson Communications.

LE BUDGET FÉDÉRAL : FAVORISER PLUS D'INVESTISSEMENTS

(suite de la p. 2)

les pressions inflationnistes. Au dernier trimestre de 1991, les règlements ob-
tenus dans le secteur public se sont
situés en moyenne à 2,4 %. Dans le sec-
teur privé, les règlements salariaux se
sont élevés à 3,3 %, ce qui représente
une baisse par rapport aux hausses en-
registrées au premier trimestre (5,1 %).
Les taux préférentiels sont aujourd'hui
à leur niveau le plus bas depuis le début
des années 1970. Le taux des effets
commerciaux à 90 jours devrait se
situer en moyenne à 6,9 % en 1992
et à 6,5 % en 1993.

En conséquence, le Canada est capable
de présenter aux investisseurs potentiels
un taux d'inflation peu élevé et un faible
coût des capitaux. Les mesures contenues
dans le budget ont été adoptées dans
le but d'améliorer la performance du
Canada sur le plan de l'investissement,
du commerce et de la productivité.
Elles reconnaissent le rôle que joue l'in-
vestissement à l'égard de la prospérité
nationale, ainsi que son importance
pour la croissance de l'économie.

L'investissement est depuis longtemps reconnu comme étant
un important facteur contribuant au bien-être économique du
Canada. Son importance a d'ailleurs fait l'objet d'un examen
dans une étude récemment réalisée pour le compte de l'Agence
par David Slater, ancien président du Conseil économique du
Canada. L'ouvrage, intitulé *La contribution de l'investissement et
de l'épargne à la productivité et à la croissance économique
au Canada*, laisse entendre que les efforts d'investissement
et d'épargne du Canada ne sont pas suffisants. Selon l'étude,
l'accroissement de la productivité de l'économie canadienne
dépendra, du moins en partie, de ce qui suit :

- une hausse considérable de l'effort d'investissement;
- un changement de la composition de l'investissement, qui
passe des secteurs de la construction résidentielle et non résiden-
tielle à celui des machines et du matériel, ainsi qu'à la R-D;
- une amélioration appréciable au chapitre de l'efficacité de
l'investissement;
- un renforcement des liens d'investissement avec le reste
du monde, tant par l'intermédiaire de l'investissement

L'INVESTISSEMENT, CLÉ DE VOÛTE DE LA PRODUCTIVITÉ ET DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

international au Canada que par celui de l'investissement
direct canadien à l'étranger;

- un renforcement des liens d'investissement au Canada
grâce à la suppression ou à la diminution des obstacles
au commerce interprovincial et à l'investissement.

Le Canada retire beaucoup d'avantages de l'investissement
étranger, notamment les transferts de technologie, la création
de produits nouveaux, l'accès à de nouveaux marchés et la
création d'emplois. Nous constatons de plus en plus que l'in-
vestissement international par des Canadiens est également
un élément important de la compétitivité.

Tout en reconnaissant que la performance canadienne en
matière d'investissement s'est avérée, de façon générale, fort
positive, on s'entend pour dire qu'un effort d'investissement
accru, aussi bien en quantité qu'en qualité, devra faire partie
de notre réaction vis-à-vis des défis de demain.

Pour plus de renseignements, communiquez avec John
Knubley, directeur du Groupe de la recherche, au (613) 995-7077.

Taux effectifs d'imposition des bénéfices de fabrication et
de transformation réalisés au Canada et aux États-Unis

Bénéfices réalisés par la filiale canadienne	Actuels		Proposés	Bénéfices réalisés par la société mère américaine
Fédéral ¹	24	13	22	34
Provinces/états ²	13	13	13	5
Impôt total sur les bénéfices	37	37	35	39
Retenue fiscale nette ³	6	6	3	s.o.
Total – Impôt sur les bénéfices et retenues fiscales	43	43	38	39

¹ Taux d'imposition de base dans le secteur de la fabrication et de la transformation, plus
la surtaxe de 3 %.

² Les taux d'imposition des provinces et des états sont des moyennes. Les taux effectifs varient
selon que l'on considère l'état ou la province. Le taux d'imposition des états reflète le fait que
certains des impôts d'états sont déductibles au niveau fédéral aux États-Unis.

³ La retenue fiscale s'applique aux dividendes versés à la société mère étrangère sur les bénéfices
après impôts de la filiale.

Source : Documents budgétaires.

LE BUDGET FÉDÉRAL : FAVORISER PLUS D'INVESTISSEMENTS

(suite de la p. 1)

La hausse de la déduction pour amortissement du matériel de fabrication et de transformation

Le gouvernement propose de porter de 25 % à 30 % le taux d'amortissement des machines et du matériel de fabrication et de transformation, nouveau taux applicable aux acquisitions postérieures au 25 février 1992.

Une des variables importantes dans la décision d'une entreprise d'investir au Canada est le taux auquel les machines et le matériel de fabrication et de transformation acquis peuvent être déduits dans le calcul du revenu imposable. Si les déductions rapides au début sont possibles, elles permettent d'abaisser le coût après impôts au moment où cela est le plus important, c'est-à-dire au cours des premières années d'un investissement.

La réduction de la retenue fiscale sur les dividendes directs

Le gouvernement du Canada a fait savoir qu'il est disposé à négocier une entente réciproque avec ses partenaires commerciaux en vue de ramener à 5 % la retenue fiscale sur les dividendes directs. Les dividendes directs sont les bénéfices payés par une filiale canadienne à une société mère étrangère ou à une autre entreprise qui possède des intérêts appréciables dans la filiale.

L'amélioration des mesures fiscales concernant la recherche et le développement (R-D)

Le budget fédéral comprend un engagement visant à accroître le crédit d'impôt à la R-D d'environ 230 millions de dollars au cours des cinq prochaines années. La plus grande partie de ce montant est reliée aux changements dans les règles fiscales

qui réduiront le niveau actuel du fardeau administratif imposé aux réalisateurs d'activités de R-D. Ces modifications amélioreront le climat d'investissement en matière de R-D au Canada.

La prolongation du Programme de financement pour la petite entreprise

Le Programme de financement pour la petite entreprise a été mis sur pied pour aider les petites entreprises en difficultés financières à obtenir des prêts à des taux d'intérêt moins élevés; il ne s'appliquait qu'aux prêts reçus par les petites entreprises admissibles avant 1988. Le nouveau budget propose d'étendre ce genre d'aide financière aux prêts reçus après le 25 février 1992 et avant le 1^{er} janvier 1993. De plus, le plafond des prêts aux petites entreprises particulières en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises passera à 200 000 \$, soit le double de ce qu'il était auparavant.

L'amendement à l'exemption à vie pour gains en capital

L'exemption de 100 000 \$ à vie pour gains en capital sera orientée vers des investissements plus productifs. L'exemption ne s'appliquera plus aux gains en capital réalisés lors de la disposition de biens immeubles, après février 1992.

Favoriser l'investissement dans les fonds de capital de risque

Le gouvernement favorisera la croissance des fonds de capital de risque de travailleurs. Le crédit d'impôt maximal applicable sur des investissements dans ces fonds passera de 700 \$ à 1 000 \$.

Le budget prévoit une hausse du plafond d'investissement au chapitre des contributions des particuliers à des corporations de capital de risque de travailleurs; il passera donc de 3 500 \$ à 5 000 \$ par année.

Un climat de l'investissement plus positif

L'impôt est l'un des principaux facteurs influant sur le niveau et le lieu des

investissements. Les mesures susmentionnées, ajoutées à celles se rapportant à des réformes fiscales antérieures, feront du Canada un endroit plus propice aux investissements.

Avant que ne soient proposés les changements contenus dans le budget, une société canadienne était confrontée à un désavantage de l'ordre de quatre points en ce qui concerne le taux d'imposition par rapport aux États-Unis. Lorsque les mesures prévues au budget seront introduites dans leur totalité, le taux moyen d'imposition statuaire sur le revenu d'une entreprise canadienne diminuera de cinq points de pourcentage, de sorte qu'il sera inférieur à celui des États-Unis. Les entreprises auront désormais plus de raisons d'investir davantage au Canada.

Lorsque l'on compare les taux d'imposition réels marginaux, les modifications proposées dans le budget entraîneront une baisse de quelque 2,8 points de pourcentage du taux d'imposition marginal sur un investissement effectué au chapitre des machines et du matériel au Canada, le ramenant donc à environ un point de pourcentage de moins que le taux applicable à un nouvel investissement comparable aux États-Unis.

Dans le récent budget, le ministre des Finances prévoyait que la croissance réelle pour 1992 atteindrait 2,7 %, et celle-ci serait suivie d'une autre croissance de 4,5 % en 1993. On s'attend à ce que ces résultats permettent à l'économie canadienne d'enregistrer le plus haut taux de croissance des pays du Groupe des sept pendant cette période.

L'inflation se situe actuellement à un taux annuel de 1,6 %, ce qui représente son niveau le plus bas depuis le début des années 1970. L'inflation au Canada devrait continuer, au cours de la période qui vient, à être inférieure d'environ un point de pourcentage à celle enregistrée aux États-Unis (2,6 %).

LE BUDGET FÉDÉRAL : FAVORISER PLUS D'INVESTISSEMENTS

DANS CE NUMÉRO

Devant les défis économiques qui se posent aujourd'hui, le commerce et l'investissement demeurent deux des principaux éléments de la prospérité du Canada. Dans le présent numéro, nous passons en revue quelques-unes des mesures prises dans le récent budget fédéral pour améliorer le climat de l'investissement au Canada et la compétitivité des entreprises canadiennes sur les marchés mondiaux. Nous y traitons également des nouvelles mesures relatives au secteur du pétrole et du gaz adoptées par le Canada afin de maintenir une industrie saine et dynamique. Nous vous proposons aussi un article qui porte sur la nouvelle politique touchant l'industrie canadienne de l'édition, article traçant les grandes lignes des nouvelles directives concernant l'investissement étranger dans le secteur du livre.

SOMMAIRE

Fricsson lance un projet de R-D p. 4

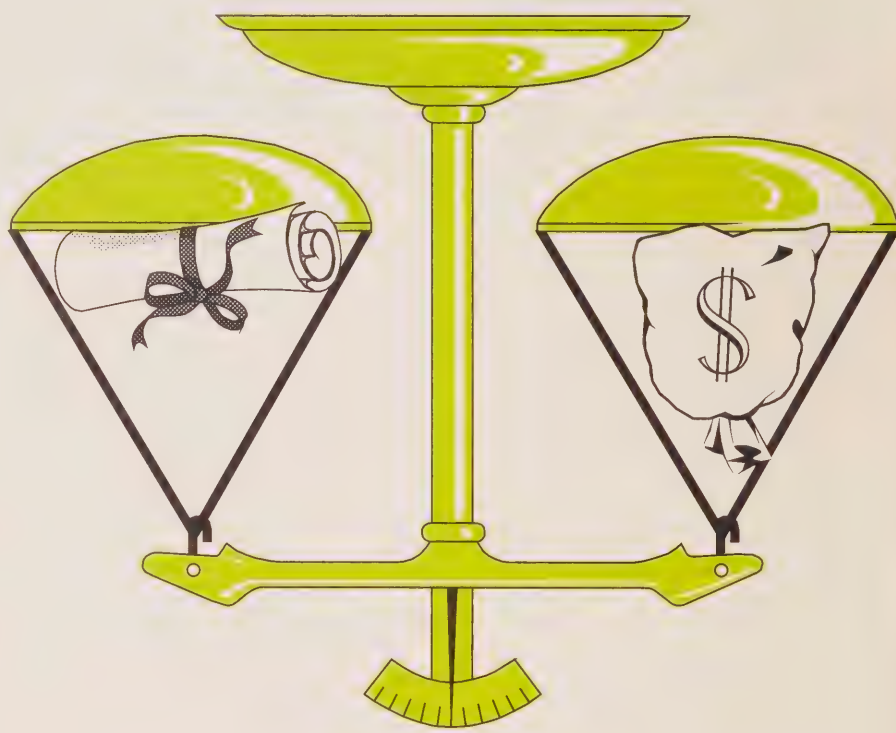
Vidéoconférence p. 5

Promotion de l'industrie océanologique canadienne p. 6

Nouvelle politique touchant l'industrie de l'édition p. 7

Nouvelle politique sur les acquisitions pétrolières et gazières p. 8

Lettre d'entente entre le Canada et une banque coréenne p. 10



Dans le budget qu'il a présenté le 25 février dernier au Parlement, le gouvernement fédéral exposait un plan d'action de relance et de croissance soutenu dans lequel on retrouvait un certain nombre de propositions visant à promouvoir plus d'investissements, d'initiatives et d'emplois.

Le budget comprenait des propositions de réforme de l'impôt visant à garantir que le régime fiscal des sociétés au Canada demeure concurrentiel par suite des mesures fiscales adoptées à l'échelle internationale, particulièrement aux États-Unis. Parmi les propositions visant à « favoriser les initiatives et les investissements productifs », mentionnons :

La réduction du taux d'imposition des bénéfices de fabrication et de transformation

Le gouvernement a l'intention de réduire le taux d'imposition des bénéfices de fabrication et de transformation de 23 % à 22 % à compter du 1^{er} janvier 1993 et de le diminuer d'un autre point le 1^{er} janvier 1994.

On s'attend à ce que ce changement encourage les entreprises de fabrication et de transformation à effectuer davantage d'investissements productifs et producteurs de revenus au Canada.

CAI
T1100
-ISI

Government
Publication

INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 6, No. 1 — Summer 1992

INVESTMENT MONTH INVESTING IN CANADA'S FUTURE



Forums on Investment are to be held on June 4 (Vancouver), June 9 (Winnipeg), June 11 (Montréal), June 12 (Halifax) and June 15 (Toronto).

The month of June has been designated Investment Month by the Honourable Michael Wilson, Minister of Industry, Science and Technology and International Trade. The purpose of the designation is to raise the appreciation of investment as a key determinant in Canada's future prosperity.

Roundtables and workshops will be held across Canada during the month of June. Members of the business, labour and academic communities and government representatives will discuss what is needed to increase the level and quality of investment in Canada.

The workshops will explore four themes: 1) The National Investment Challenge; 2) Making Quality Investments; 3) Seeking Foreign Investment, and 4) Canadian Firms and Global Markets.

These investment forums are part of the Government's Prosperity Initiative which was announced in the last Speech From The Throne. Their focus will be on the national investment challenge of increasing both the quantity and quality of Canada's investment effort for a prosperous tomorrow.

CONTENTS

Minister Wilson Announces Investment Forums	p. 2
Investing In Canada's Future	p. 3
Canada's Investment Counsellors Program	p. 5
A Canadian Perspective on International Investment	p. 6
President of Investment Canada Visits Taiwan and Korea	p. 8



INVESTMENT CANADA INVESTISSEMENT CANADA

INVESTING IN CANADA'S FUTURE

Excerpts from The Hon. Michael H. Wilson's speech at a special joint session of the Empire Club and the Canadian Club on May 29, 1992 in Toronto.

The 21st century can belong to Canada, if, and only if, we are prepared to invest in our future.

Investment in our future was one of the important considerations behind the launch of our current Prosperity Initiative – an initiative designed to increase public awareness of the challenges and choices before us; to generate practical advice from Canadians; and to build a national plan of action to secure our future together.

The initiative is our response to some undeniable facts of modern Canadian life.

- ❑ The fact, proven so ably by the Japanese, that national prosperity can't be built on short sighted, short term actions, whether taken by executives focused on the next quarter, or politicians focused on the next election.
- ❑ The fact that any long-term strategy in a democratic society requires broad public support, which in turn requires broad public awareness of the choices before us.
- ❑ And the fact that, in this fast paced and complex world, many of the solutions to our national problems rest less and less with the state and more and more with individuals and firms.

That is why we launched our initiative with not one, but two goals in mind. The first was to ask Canadians what the country could do for them – to seek advice about what government can do to improve the competitive environment in Canada.

And the second goal, of even greater importance, was to prompt Canadians to think about what they can do for themselves – to encourage individuals and companies to do a critical self-examination, so they can enhance their own competitive positions.



*The Honourable Michael H. Wilson,
Minister Responsible
for Investment Canada*

The emphasis on private sector initiative is not to say that there is no role for government. Of course there is. Rather, it is to say that in the end, our collective future won't be determined by state action, but by the countless, daily decisions taken by thousands of Canadians.

And through the publicity generated by such events, we hope to spread the news of the critical role investment plays in securing our future and the challenges and choices confronting Canadians and Canadian firms.

Today I would like to outline the next step in the Prosperity Initiative – our plan to focus public attention on the national investment challenge before Canadians – the challenge of increasing both the quantity, and the quality, of our investments in tomorrow.

We don't know the precise magnitude of the savings and investment challenge before us, for it very much depends upon the relationship to productivity, and how determined we are as a nation to invest in our future. But we do know we will have to save more, invest more and invest more intelligently in the future than we have done in the recent past.

If we compare ourselves only with the Americans, we look like big savers. But if we raise our sights and compare ourselves to the Europeans and Japanese, the picture is not so rosy. There is no comfort in saving twice as much as the Americans when we save less than half as much as the Japanese. And that is exactly what has happened, with a 20 year net national savings rate of 6 percent in the United States, 11 percent in Canada and 23 percent in Japan.

So we face the challenge of increasing the quantity of our investments. What about their quality?

A close examination reveals some disturbing facts about the quality of our past investments. Our overall average performance, in terms of quantity, masks the fact that Canada is second in investment in residential construction, but twenty-first in investment in machinery and equipment.

There are also concerns about whether Canada's sectoral investment has been well placed to secure best future return. While it is easier to second guess private sector performance than to actually be in the corporate "driver's seat", we must begin to question whether some of our sectoral decisions have been the right ones and whether they were made on the basis of sound information about the future.

That is the message which we plan to carry to Canadians during the month of June – a message which complements the ongoing work of the Prosperity Steering Group. And the importance of this investment challenge is why I am designating June as Investment Month. Through five forums in Vancouver, Winnipeg, Montréal, Halifax and Toronto, we want to hear from informed Canadians about how we can improve the quantity and quality of investment in the country and whether the investment climate in this country is conducive to making these changes.

INVESTING IN CANADA'S FUTURE

The following is a synopsis of some of the issues to be discussed at the Investment Forums in June as set forth in the workshop discussion guide.

INVESTMENT: A KEY COMPONENT OF CANADA'S PROSPERITY

The adequacy of a country's investment effort has a direct bearing on its prosperity not only in the present but in the future.

Investment in buildings, infrastructure, machinery and equipment accounts for almost one-quarter of the Canadian Gross Domestic Product each year. Replacing worn-out and outdated capital with new capital strengthens a nation's productive capacity.

This process starts a cycle of increasing income and wealth, enabling further savings and investment, in a mutually reinforcing process. New investment brings new technology, increased knowledge, and more skilled labour into the economy.

Any action to improve the investment effort will need the full co-operation of all levels of government, the business

community, the financial community, labour and Canadians at large.

Investment Climate And The Rate of Return for Investment

The climate for investment in Canada must compare favourably to alternatives abroad; or otherwise, international investment will go elsewhere.

There are many factors that contribute to the investment climate. These can be best described in terms of their effect on

profitability. Rates of return are traditionally determined by two main factors: market forces and interest rates. Both of these elements are affected by complex internal and international variables. It is essential that they constantly be re-examined as the economic environment changes.

However, investment rate of return does not depend solely on market forces or interest rates. Government initiatives and a nation's characteristics have a bearing on the profitability of any investment.

The most obvious public sector policy that affects investment is the tax structure. However, governments also indirectly affect rates of return by the degree to which they provide a skilled labour force and an adequate infrastructure for business. Other diverse policies such as preventing environmental degradation, achieving sustainable growth, reducing external indebtedness, and meeting the health and welfare needs of the population have an effect upon the earnings and the productivity of capital.

Furthermore, Canada has unique characteristics that can affect the rate of return on investment. Canada's geography,

Theme 2: Making Quality Investments

- ☐ Why was Canada's productivity performance during the 1980s so disappointing when investment was relatively strong? Has the quality of investment been poor?
- ☐ Where should Canada be investing? Should the high-technology sector be more heavily favoured? Is Canada losing out to the rest of the world in high growth sectors?
- ☐ What have been firm-level experiences to date with freer trade relationships? What type of investment has proven to be of major benefit? What has proven disappointing?
- ☐ Has there been a serious cross-border movement of business to the United States? Is this a reflection of global rationalization or of disadvantages to operating in Canada? If the latter, what are the major problems?
- ☐ Are interprovincial barriers to trade harming investment decisions?
- ☐ Are there firm-level illustrations where quality investments have been frustrated because of government regulations or other policies?

Theme 1: The National Investment Challenge

- ☐ What do we mean by the nation's investment effort and how do we compare internationally?
- ☐ How could an intensified investment effort in Canada be realized? Will it occur automatically in response to market forces, or will it take a concerted national effort?
- ☐ How can Canada generate the domestic savings necessary to support an intensified investment effort?
- ☐ What partnerships are needed between business, labour and government? Are investment and innovation still perceived as a threat to job security and, if so, what can be done to create a more positive response?
- ☐ What broad policy changes or initiatives would materially improve Canada's investment effort?

INVESTING IN CANADA'S FUTURE ▲ (cont'd from p. 3)

Theme 3: Seeking Foreign Investment

- ☐ Has the competition for international investment greatly intensified? What has been the experience of Canadian firms in attracting international investors?
- ☐ Are we conveying the right messages to the international community about investing in Canada? Should we be doing more to elevate international awareness of investment opportunities in Canada?
- ☐ What can be done to improve access to international investment enjoyed by Canadian businesses?
- ☐ Are there ways of leveraging private-sector expertise to improve the investment information network?
- ☐ What can and should be done to better co-ordinate the investment promotion activities of the three levels of government?
- ☐ How can Canada improve its efforts to attract global businesses to make investments here?
- ☐ Are there investment provisions that Canadian firms would like to see reflected in international trade agreements such as the NAFTA?

climate, capital-intensive industrial structure, and small population relative to its land mass, all form part of our investment environment.

Investment, Productivity and Competitiveness

Dr. David Slater, in a working paper prepared for Investment Canada entitled, *The Contribution of Investment and Savings to Productivity*, suggests that the quality of investment is just as important as the quantity.

Methods of addressing productivity and competitiveness include investing in more productive machinery, and performing more research and development in order to generate new products for world markets. Another is to invest in human capital by providing education and training for Canada's workforce. Still others include exploring new management techniques and better industrial relations.

Canada's unit labour costs are not currently competitive with its major trading partner, the United States. Canadian unit labour costs increased by

more than 50 percent during the 1980s. During the same period, they barely increased at all in the United States. However, labour statistics show that Canadian workers themselves are roughly competitive with U.S. workers in terms of productivity and wage rates. Canada's investment effort may be part of the solution to addressing our slower productivity growth and the gap in labour costs.

Theme 4: Canadian Firms and Global Markets

- ☐ Are Canadian firms sufficiently aware of the need to think and act "globally"?
- ☐ Joint ventures and other forms of strategic alliances are an increasingly important means of "going global". What has been the experience of Canadian firms with such ventures?
- ☐ Are formal regulations or informal factors (e.g. linkages between the banking and commercial sectors) in other countries impeding the efforts of Canadian firms to expand their operations abroad?
- ☐ Are Canadian-based subsidiaries of foreign multinationals at a disadvantage in responding to the requirements of global restructuring?
- ☐ Should government be involved in assisting Canadian firms to become global? If so, how?

The International Dimension

International investment in Canada's economy enables Canada to overcome a deficiency in domestic savings. This enhanced level of investment allows a more rapid expansion and development than would otherwise be possible. International investors bring capital and new technologies to Canada and give Canada access to new markets and new management skills.

Globalization – the increasing integration of national economies – has accelerated and transformed the way business is structured and conducted. One important dimension of this change is the growing importance of international investment as the vehicle for securing and serving international markets.

Canadian firms enrich Canada when they invest abroad. As Canadian firms establish themselves internationally, they are not only in a better position to increase market share, they provide additional opportunities for the export of Canadian goods and services around the world.

ATTRACTING INTERNATIONAL INVESTMENT TO CANADA

Canada's Investment Development Program seeks to attract beneficial investment from the U.S. as well as from Europe and Asia. In creating and delivering that program, Investment Canada works closely with investment specialists at Canadian Embassies and Consulates in key financial and industrial markets. The work of two of those Investment Counsellors in the United States are described below. Future issues of *Investing in Canada* will describe the activities of other Canadian investment officers in Europe and Asia.



New York
David J. Lenihan
Senior Investment Advisor

While the Consulate's Investment Development Program seeks to attract direct investment to Canada, it also helps Canadian investors looking for opportunities in the United States by bringing investment proposals to the attention of large corporations and venture capitalists. The north-eastern U.S. is home to almost 25% of the Fortune 1000 companies and is the centre of large research and development budgets.

The consulate is ready to assist Canadian companies in all sectors find American investment partners. Currently, activity at the Consulate is particularly directed toward the following sectors: pharmaceuticals, biotechnology, medical devices, chemicals, telecommunications, software, and environmental industries. We are conducting seminars and roundtables in these sectors which involve some of Canada's finest emerging companies.

Canadian firms have found these and other investment development programs useful for the identification of strategic alliance opportunities for the purposes of marketing, raising capital or research collaboration.

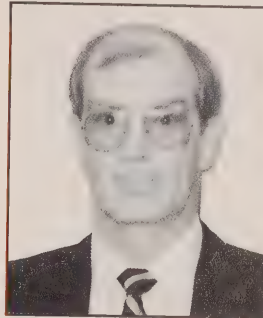
For further information contact: *Canadian Consulate, 1251 Avenue of the Americas, 16th Floor, New York, New York 10020-1175, U.S.A. Tel: (212) 768-2400, Fax: (212) 768-2440*

Strategic Partnering Event At The Canadian Consulate In New York

Nine Canadian biotechnology firms and representatives of eight U.S. multinational pharmaceutical companies met at the Canadian Consulate in New York on March 5, 1992 in search of strategic partnering opportunities.

The Canadian participants valued this type of access to top executives of the pharmaceutical industry. They saw the seminar as an important opportunity to obtain financial support for research and development as well as providing access to the marketing, regulatory expertise and distribution networks of the large firms.

Multinationals value the opportunity to become more informed about the new technologies generated by Canadian firms. Several stated that they attach importance to developing alliances with biotechnology companies.



Los Angeles
Matthew Fischer
Senior Investment Advisor

The Investment Development Program of the Canadian Consulate in Los Angeles represents Canada's interests in the southern California area. This region of nearly 23 million people wields substantial economic clout. Those industries where technological and location advantages are of the greatest importance will thrive in California in the 1990s. Creative services (entertainment, apparel, and design) and high technology industries (avionics, biomedical devices, software, and environmental engineering) will lead the way.

We seek to make U.S. companies aware of investment opportunities in Canada and with Canadian partners. Our efforts centre on finding innovative U.S. companies and convincing them to join forces with like-minded Canadian enterprises interested in forming strategic alliances. Our "Business Opportunity Forums" are designed to present Canada to as many companies as possible, and in turn to introduce innovative Canadian companies to their American counterparts and potential partners.

For further information contact: *Canadian Consulate, Investment Division, 10th Floor - 300 S. Grand Avenue, Los Angeles, California 90071, U.S.A. Tel: (213) 687-4310 ext. 3359, Fax: (213) 620-8827.*

Strategic Partnering Event At The Canadian Consulate In Los Angeles

On March 12, 1992, the Investment Division of the Canadian Consulate in Los Angeles staged a "Canadian Strategic Partnering Forum".

The purpose of the forum was to build awareness among the L.A. business community for the concept of strategic partnering and of Canada as a source of potential partners. The Forum also presented actual Canadian business proposals to an audience of possible American partners and investors.

A number of U.S. companies expressed a desire for more programs of this nature to give them an exposure to more Canadian technology. Several Canadian participants were able to establish positive contacts with American firms for possible investment opportunities.

INVESTMENT CANADA SERVICES AVAILABLE TO CANADIAN AND INTERNATIONAL COMPANIES

Investment Canada provides assistance to Canadian companies looking for investment partnerships with international firms. We also assist international firms in finding the appropriate Canadian investment or a suitable Canadian partner.

The Agency, in cooperation with Canadian Embassies, High Commissions and Consulates abroad, as well as other Federal Government departments and provincial and municipal authorities, provides customized services to individual companies.

These services are described in a new brochure available on request from Investment Canada.

For international investors:

- we prepare company specific briefs on investment conditions in Canada.
- we present specific Canadian investment opportunities.
- we assist potential investors in identifying investment sites and investment partners.
- we supply current information on Canadian government policies, programs and incentives.

For Canadian companies:

- we help Canadian companies find international investment partners for business expansion both in Canada and abroad.
- we bring together international and Canadian companies to encourage joint ventures, strategic alliances and technology transfers.
- we support the efforts of Canadian subsidiaries of multinational companies seeking to obtain additional mandates for their Canadian operations.

For a copy of the brochure please contact us directly at: Investment Development Division, Investment Canada, P.O. Box 2800, Station D, Ottawa, Ontario, K1P 6A5, Tel: (613) 995-0465, Fax: (613) 996-2515.

INTERNATIONAL INVESTMENT IN CANADA

Reports often create the impression that companies are moving their investments from Canada to the United States in substantial numbers. Such claims ignore the pattern of both global and U.S. foreign direct investment in Canada in recent years. Both in 1990 and in 1991, gross international flows into Canada were approximately \$9 billion. In 1990, Canada enjoyed a net inflow of direct investment of \$6.6 billion. In 1991, the net inflow was \$5.9 billion, despite the slow-down in the international economy.

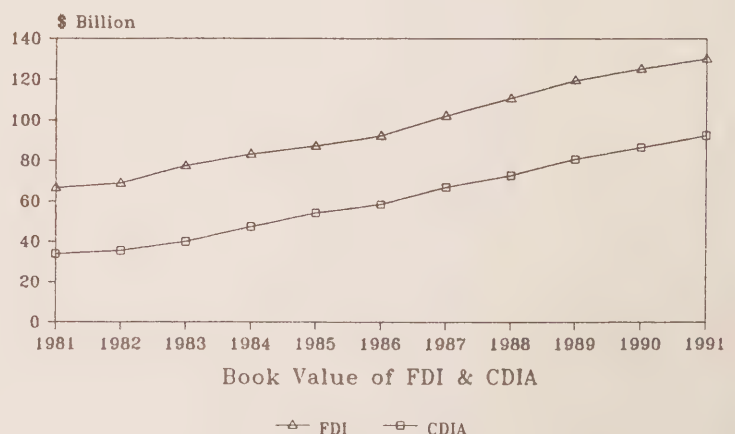
Reports of disinvestment from Canada also overlook the high levels of reinvested earnings in Canada by companies already here. Since 1983, US investment in Canada for example, has increased from \$58 billion to \$80 billion. Of this growth, some \$12 billion or 57% has been financed by the reinvestment of profits and some \$10 billion has come from new capital inflows.

The book value of foreign direct investment in Canada has shown a consistent rate of growth from 1981 to 1991. Over the same period of time, Canadian direct investment abroad has shown a similar pattern of growth.

The above decisions by global and U.S. companies are a measure of the confidence business decision makers have in Canada. One of the objectives of the Government in entering into the Canada-U.S. Free Trade Agreement three years ago was to provide decision makers with greater certainty and predictability when choosing Canada as an investment site. The above numbers are a good indication of their response.

Canada's investment climate is expected to be further enhanced as a result of a North American Free Trade Agreement currently under negotiation. That agreement is expected to strengthen or improve the FTA as well as provide Canadian-based firms with preferential access to the large, and increasingly prosperous, Mexican market.

Foreign Direct Investment in Canada & Canadian Direct Investment Abroad



Source: Statistics Canada

RECENT AMERICAN INVESTMENTS IN CANADA

DOW CHEMICAL COMPANY INC.

Dow Chemical is currently investing some \$800 million in Alberta. The project consists of the construction of a fractionation plant and related underground storage facilities to supply raw materials for a new world scale ethylene facility. At the same time, Dow plans to double the size of its polyethylene plant on the existing site. The expanded facility will export half of its production, primarily to the United States and the Pacific Rim. The implementation of the Free Trade Agreement played a major role in convincing the company to proceed with the project.

FORD MOTOR COMPANY

Ford Motor recently announced that it has chosen its Canadian subsidiary to manufacture a new generation of cars and engines. Ford will invest \$800 million in the project by constructing new automobile parts and casting plants and by retooling some of its existing assembly plants.

AMERICAN TELEPHONE AND TELEGRAPH COMPANY

In April of 1992, American Telephone and Telegraph Company (AT&T), announced that it will begin to manufacture communications equipment in Canada. It plans to expand its NCR Canada Ltd. subsidiary in Waterloo, Ontario to manufacture circuit packs for fibre-optic telephone transmission equipment. AT&T will sell the circuit packs to telephone companies worldwide. The expansion will create 50 new jobs.

KRAFT GENERAL FOODS CANADA INC.

Kraft will invest \$74 million in capital projects this year. The company plans to expand plants in Ontario and Quebec. The company stated that one of the reasons it is making this investment is because of the Free Trade Agreement.

BOWATER MERSEY PAPER COMPANY LIMITED

Bowater Mersey, a subsidiary of the paper manufacturer, Bowater Incorporated, recently invested \$150 million to upgrade its facility in Liverpool, Nova Scotia. The investment will allow Bowater to increase the capacity of the factory and reduce plant emissions.

CHRYSLER CANADA LTD.

Chrysler Canada has committed \$60 million for the retooling of its Brampton, Ontario plant to produce parts for the new "LH" model. At the same time, Chrysler plans to invest in a new stamping plant and has chosen its Bramalea, Ontario facility to assemble the "LH" car.

GENERAL ELECTRIC CANADA INC.

General Electric Canada is investing \$144 million to refit its two Oakville, Ontario plants. The factories will manufacture two new types of energy efficient light bulbs. The new project is expected to create 190 new jobs.

MERCK FROSST CANADA INC.

Merck Frosst Canada will construct a \$50 million pharmaceutical research and development centre in Montréal in the fall of 1992.

MINNESOTA MINING AND MANUFACTURING COMPANY

Since March 1990, 3M Canada Inc. has invested some \$42 million to upgrade its London, Ontario plant and to establish a new manufacturing facility in Brockville, Ontario. The new Brockville facility will produce pressure sensitive tape for world markets.

UNION CARBIDE CANADA LTD.

Union Carbide Canada will invest some \$200 million by 1994 to renovate and modernize its existing manufacturing facility in Montréal.

PRATT & WHITNEY CANADA INC.

By 1996, aircraft manufacturer Pratt & Whitney will invest \$346 million to build two new parts plants in Quebec and another in Alberta. Each of these plants will employ up to 500 workers.

PRESIDENT OF INVESTMENT CANADA VISITS KOREA AND TAIWAN



Mrs. Jean C. McCloskey,
President,
Investment Canada.

Jean C. McCloskey, President of Investment Canada met with government and business officials in Korea and Taiwan in April in order to encourage closer investment ties with Canada.

In addition to meeting with a number of companies, Mrs. McCloskey spoke at a Bank of Montréal Resource Sector Seminar in Seoul. The seminar was co-hosted by the Korea Development Bank.

In her speech, Mrs. McCloskey summarized investment policy changes recently announced by the Federal Government. In the Budget last February, it had been announced that federal corporate income tax rates in the manufacturing and processing sectors would be reduced. Furthermore, Canada's tax law has been changed to make Canada more attractive as a headquarters site for international shipping companies.

Of particular interest to the Korean audience was Canada's new oil and gas policy. The new policy removes restrictions that had prohibited the sale of financially healthy Canadian-owned oil and gas businesses to non-Canadians.

Under the new policy, the acquisition of an oil and gas enterprise will be treated as any other investment under the *Investment Canada Act*.

After her visit to Korea, the President had the opportunity to participate in the sixth joint meeting of the Canada-Taiwan Business Association in Taipei, Taiwan.

In her speech at the meeting, Mrs. McCloskey noted that there is relatively little investment between Canada and Taiwan, even though two-way trade approximated \$3 billion in 1991. She told participants that Investment Canada provides a matchmaking service for international companies looking for Canadian investment opportunities and partners, and that the Agency would be pleased to assist Taiwanese companies in achieving their investment objectives.

Mrs. McCloskey challenged Taiwanese business leaders to visit Canada and to investigate for themselves the investment opportunities available.

The President also informed her audience that Investment Canada, in

cooperation with the Canada Trade Office in Taipei, will be organizing a number of investment seminars, sector-specific roundtables, and other match-making events in Taiwan over the course of the next twelve months.

In closing, Mrs. McCloskey stated, "But governments have a role to play as well. They provide the policies and business environment which encourage and facilitate commerce. The Canadian Government is committed to trade liberalization and to the promotion of greater international trade and investment links.

The presence today of so many senior Canadian corporate representatives demonstrates that Canada's business community is equally committed to breaking down barriers and getting on with doing business together.

The potential for expanded trade and investment is there. It is time to exploit that potential. Those of us in this room have the primary responsibility in leading that effort. The Canadian side has never been more committed to doing so."

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

Editor-in-Chief – Richard Bégin
English Writer/Editor – Matt Van Neste
French Writer/Editor – Vincent Beaulieu
Production – Bernard Cossais
Publishing Officer – Suzanne Le Blanc

Investing in Canada,
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario. K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515



LA PRÉSIDENTE DE L'AGENCE SE REND EN CORÉE ET À TAIWAN



Mme Jean C. McCloskey,
présidente d'Investissement Canada.

révérait un intérêt particulier pour l'auditoire coréen. Cette politique supprime les restrictions qui interdisaient la vente à des non-Canadiens de sociétés pétrolières et gazières canadiennes en bonne situation financière. Ainsi, l'acquisition d'une entreprise pétrolière et gazière sera dorénavant traitée de la même façon que tout autre investissement aux termes de la Loi sur Investissement Canada.

Après son séjour en Corée, la présidente a eu l'occasion de participer à la VI^e rencontre conjointe de la Canada-Taiwan Business Association, qui a eu lieu à Taipei, à Taiwan.

Dans le discours qu'elle y a donné, Mme McCloskey a constaté qu'il y avait

très peu d'investissements entre le Canada et Taiwan, et ce, même si le commerce bilatéral a totalisé environ 3 milliards de dollars en 1991. Elle a aussi indiqué à son auditoire que l'Agence offre un service de jumelage d'entreprises aux sociétés internationales à la recherche de possibilités et de partenaires d'investissement au Canada.

Mme McCloskey a mis au défi les chefs de file du monde des affaires taiwanais de visiter le Canada et d'examiner eux-mêmes les possibilités d'investissement qui y leur sont offertes.

La présidente a également annoncé à son auditoire qu'au cours de la prochaine

En avril dernier, la présidente d'Investissement Canada, Mme Jean C. McCloskey, a rencontré des représentants du gouvernement et du monde des affaires de la Corée et de Taiwan afin de les encourager à établir avec le Canada des liens plus étroits en matière d'investissement.

À Seoul, Mme McCloskey a prononcé un discours dans le cadre d'un congrès portant sur le secteur des ressources et organisé conjointement par la Banque de Montréal et la Korea Development Bank.

Dans son allocution, Mme McCloskey a fait le résumé des changements relatifs aux politiques sur l'investissement qui ont été annoncées récemment. En effet, dans le budget qu'il a présenté en février dernier, le gouvernement fédéral a notamment annoncé que le taux d'imposition des bénéfices des sociétés de fabrication et de transformation serait réduit. De plus, la loi fiscale canadienne a été modifiée pour rendre le Canada plus intéressant en tant que plaque tournante pour les compagnies de navigation internationales.

La nouvelle politique canadienne sur les acquisitions pétrolières et gazières

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, organisme fédéral chargé du développement de l'investissement, Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Rédacteur en chef - Richard Bégin
Rédacteur-réviseur français - Vincent Beaulieu
Rédacteur-réviseur anglais - Matt Van Neste
Production - Bernard Cossais
Agente à l'édition - Suzanne Le Blanc

Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9525
Télécopieur : (613) 996-2515

« Le potentiel pour accroître le commerce et l'investissement existe réellement, et il est temps de l'exploiter. C'est à nous tous ici présents qu'incombe la responsabilité première de montrer la voie et de diriger cet effort. Pour leur part, les Canadiens ne se sont jamais tant engagés à le faire. »

« Le fait que tant de cadres supérieurs d'entreprises canadiennes soient parmi nous aujourd'hui démontre que le monde des affaires canadien a pris le même engagement de supprimer les obstacles au commerce et de faire des affaires ensemble.

Enfin, Mme McCloskey a conclu son discours en indiquant que «...les gouvernements ont aussi un rôle à jouer. Ils adoptent les politiques et fournissent le contexte commercial qui encouragent et facilitent les échanges commerciaux. Le gouvernement canadien s'est engagé à libéraliser le commerce, ainsi qu'à promouvoir l'accroissement des échanges et des liens d'investissement à l'échelle internationale.

activités de jumelage d'entreprises. des secteurs en particulier et d'autres vestissements, de tables rondes touchant un certain nombre de colloques sur l'investissement, de tables rondes touchant Canada à Taipei, organisera à Taiwan boration avec le Bureau commercial du année Investissement Canada, en colla-

RÉCENTS INVESTISSEMENTS AMÉRICAINS AU CANADA

DOW CHEMICAL
COMPANY INC.

Dow Chemical investit actuellement quelque 800 millions de dollars en

Alberta. Le projet comprend la construc-
tion d'une usine de fractionnement et
d'entrepôts souterrains connexes dans

lesquels seront stockées les matières
premières destinées à des nouvelles ins-

tallations de production d'éthylène de
calibre mondial. En outre, Dow envisa-

ge de doubler la taille de son usine de
polyéthylène sur son site actuel. Cette

dernière pourra ainsi exporter la moitié
de sa production, principalement vers

les États-Unis et les pays de la Ceinture
du Pacifique. La mise en œuvre de

l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre
le Canada et les États-Unis a joué un

rôle important dans la décision de la
compagnie de donner suite à son projet.

FORD MOTOR COMPANY

La Ford Motor Company a récemment

annoncé qu'elle avait choisi sa filiale cana-
dienne pour fabriquer une nouvelle généra-

tion d'automobiles et de moteurs. Ford
investira 800 millions de dollars dans

ce projet de nouveaux modèles, pour cons-
tituer des usines de pièces et de coulage et

procéder au réoutillage de quelques-unes
de ses usines de montage au Canada.

AMERICAN TELEPHONE
AND TELEGRAPH
COMPANY

En avril 1992, l'American Telephone
and Telegraph Company (AT&T) a an-

noncé qu'elle commencera à fabriquer du
matériel de communication au Canada.

Elle envisage d'agrandir sa filiale NCR
Canada Ltd. de Waterloo (Ont.), afin d'y

fabriquer des blocs de circuits utilisés
dans la transmission téléphonique par

fibres optiques. Cet agrandissement, qui

KRAFT GENERAL FOODS
CANADA INC.

créera 50 emplois, permettra à AT&T
de vendre les blocs de circuits à des com-

pagies de téléphonie dans le monde entier.

BOWATER MERSEY PAPER
COMPANY LIMITED

Kraft investira cette année 74 millions
de dollars dans des projets d'investisse-
ment; elle envisage d'agrandir ses usines
en Ontario et au Québec. La société
a déclaré que l'ALÉ était l'une des
raisons pour lesquelles elle faisait cet

investissement chez nous.

CHRYSLER CANADA LTÉE

Bowater Mersey, une filiale de la
papetière Bowater Incorporated, a ré-
cemment investi 150 millions de dollars
pour moderniser ses installations de
Liverpool (N.-É.). Cet investissement
permettra à Bowater d'accroître la
capacité de production de l'usine et
d'y réduire les émissions.

La société Chrysler Canada s'est enga-
gée à dépenser 60 millions de dollars
pour le réoutillage de son usine de
Brampton (Ont.), afin de pouvoir y fabri-
quer des pièces pour le nouveau modèle
de voiture « LH ». En outre, Chrysler en-
visage d'investir dans une nouvelle usine
d'emboutissage et a choisi de confier l'as-
semblage du modèle « LH » à son usine
de Bramalea (Ont.).

GÉNÉRALE ÉLECTRIQUE
DU CANADA INC.

Générale Électrique du Canada inves-
tit présentement 144 millions de dollars
pour renouveler l'équipement de ses
deux usines d'Oakville (Ont.). Ces

MERCK FROSST
CANADA INC.

dernières fabriqueront deux nouveaux
types d'ampoules à faible consommation-
tion d'énergie. Ce nouveau projet
devrait créer quelque 190 emplois.

MINNESOTA MINING AND
MANUFACTURING
COMPANY

Merck Frosst Canada construira un
centre de R-D (recherche et développe-
ment) axé sur le secteur pharmaceutique
à Montréal (Qc) au cours de l'automne
de 1992. Il s'agira là d'un investissement
de 50 millions de dollars.

UNION CARBIDE
DU CANADA LTÉE

Depuis mars 1990, 3M Canada Inc. a
investi quelque 42 millions de dollars
pour moderniser son usine de London
(Ont.) et pour implanter une nouvelle
usine de fabrication à Brockville (Ont.).
Cette dernière produira des rubans auto-
collants destinés aux marchés mondiaux.

PRATT & WHITNEY
CANADA INC.

Union Carbide du Canada investira
environ 200 millions de dollars d'ici 1994
afin de rénover et de moderniser ses ac-
tuelles installations de Montréal (Qc).

D'ici 1996, le constructeur aéronautique
Pratt & Whitney investira 346 millions
de dollars pour construire deux nou-
velles usines de pièces, l'une au Québec
et l'autre en Alberta. Chaque usine
emploiera jusqu'à 500 personnes.

INVESTISSEMENT INTERNATIONAL AU CANADA

Compte tenu de tout ce qui se dit au sujet de l'investissement, on a souvent l'impression qu'un nombre considérable de compagnies quittent le Canada et s'en vont aux États-Unis en emportant avec elles leurs investissements. De tels oui-dire indiquent une méconnaissance des faits et ne tiennent pas compte de la structure des investissements directs étrangers (IDE) (aussi bien en provenance des États-Unis que du reste du monde) au Canada au cours des dernières années. En 1990 et en 1991, les flux bruts d'investissements directs internationaux au Canada se sont élevés à environ 9 milliards de dollars. En 1990, les entrées nettes d'IDE au Canada ont totalisé 6,6 milliards de dollars, alors qu'en 1991 elles ont atteint 5,9 milliards de dollars, et ce, malgré le ralentissement de l'économie à l'échelle internationale.

Les rumeurs à l'effet que le Canada traverse une période de désinvestissement passent également sous silence les hauts niveaux de bénéfices réinvestis au Canada par les sociétés déjà établies ici. Par exemple, depuis 1983, les investissements américains au Canada sont passés de 58 milliards à 80 milliards de dollars. Le réinvestissement de bénéfices représentait 57 % de cette hausse (12 milliards de dollars), alors que le reste (10 milliards de dollars) provenait de nouvelles entrées de capitaux.

La valeur comptable des IDE au Canada a enregistré un taux de croissance constant entre 1981 et 1991. Aussi, au cours de la même période, les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) ont suivi un schéma de croissance similaire.

Ces décisions de réinvestir prises par les sociétés américaines et les autres entreprises mondiales témoignent de la confiance que suscite le Canada parmi les décideurs du monde des affaires. Lorsque le gouvernement fédéral a conclu l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'un de ses objectifs était de fournir à ces décideurs un meilleur contexte commercial lorsque venait le moment de choisir le Canada en tant que lieu d'investissement. De plus, on s'attend à ce que le climat de l'investissement du Canada soit encore meilleur par suite de la conclusion d'un Accord de libre-échange nord-américain, lequel fait actuellement l'objet de négociations.

INVESTISSEMENT CANADA OFFRE SES SERVICES AUX COMPAGNIES CANADIENNES ET INTERNATIONALES

L'Agence fournit de l'aide aux sociétés canadiennes à la recherche de partenaires d'investissement. Elle aide aussi les entreprises internationales à déterminer quel investissement canadien serait le plus indiqué ou quel partenaire d'investissement canadien serait le plus approprié.

Le personnel d'Investissement Canada, en collaboration avec les ambassades, hauts-commissariats et consulats canadiens, ainsi que d'autres ministères fédéraux, les provinces et les municipalités, fournit aux entreprises qui en font la demande une multitude de services personnalisés. Ces services sont décrits dans un nouveau dépliant que l'on peut obtenir auprès de l'Agence.

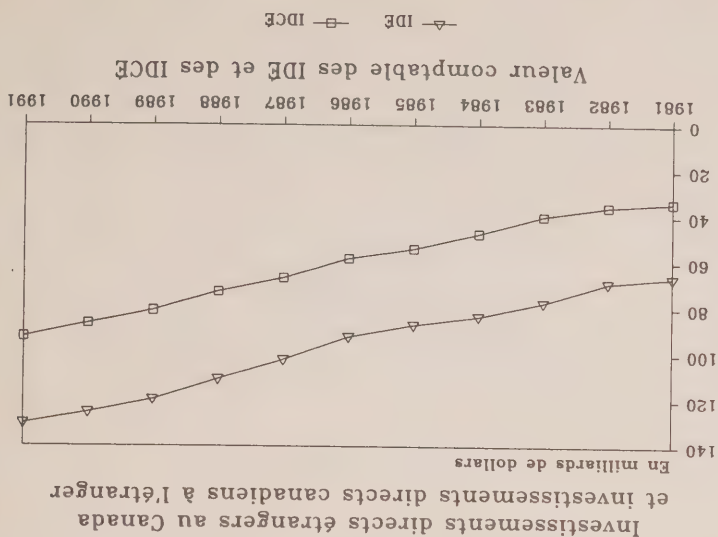
À l'intention des investisseurs internationaux :

- nous préparons des documents particuliers portant sur les conditions de l'investissement au Canada;
- nous faisons connaître diverses possibilités canadiennes d'investissement;
- nous aidons les investisseurs potentiels à trouver des emplacements pour leurs investissements, ainsi que des partenaires;
- nous fournissons aux investisseurs étrangers potentiels des renseignements à jour portant sur les politiques et programmes du gouvernement canadien, ainsi que sur les encouragements qu'il leur propose.

À l'intention des sociétés canadiennes :

- nous offrons de l'aide pour trouver des partenaires d'investissement internationaux afin de procéder à une expansion commerciale, tant au Canada qu'à l'étranger;
- nous mettons en contact des sociétés canadiennes et internationales afin d'encourager la formation de coentreprises ou d'alliances stratégiques et les transferts de technologie; nous appuyons les efforts déployés par les filiales canadiennes de sociétés multinationales cherchant à obtenir d'autres mandats pour leurs exploitations canadiennes.

Pour obtenir un exemplaire du dépliant, veuillez communiquer directement avec nous : Division du développement de l'investissement, Investissement Canada, C.P. 2800, succursale D, Ottawa (Ontario), K1P 6A5; téléphone : (613) 995-0465; télécopieur : (613) 996-2515.



Source : Statistique Canada.

ATTIRER L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL AU CANADA

L Le Programme de développement des investissements (PDI) du gouvernement du Canada cherche à attirer au pays des investissements étrangers en provenance des États-Unis ainsi que de l'Europe et de l'Asie. Dans le cadre de la mise en œuvre de ce programme, Investissement Canada (qui a contribué à la création du PDI) travaille en étroite collaboration avec les experts en investissement en poste dans les ambassades et consulats canadiens situés dans des marchés financiers et industriels clés. *Investir au Canada* vous propose ci-après une brève description de deux des conseillers en investissement en poste aux États-Unis. Celles d'autres conseillers travaillant en Europe et en Asie feront l'objet d'articles similaires dans des numéros ultérieurs.



David J. Lenihan, premier conseiller en investissement
New York

Le Programme de développement des investissements du consulat a pour objectif non seulement d'attirer des investissements directs au Canada, mais aussi d'aider les investisseurs canadiens à la recherche d'occasions d'affaires aux États-Unis en soumettant leurs projets d'investissement à de grandes entreprises et à des sociétés financières d'innovation. Près du quart des 1 000 plus grandes sociétés américaines (classement établi par le magazine *Fortune*) se trouvent dans le nord-est des États-Unis, et on y a consacré des sommes considérables à la réalisation de projets de R-D.

En ce moment, les activités du consulat visent en particulier les secteurs suivants : les produits pharmaceutiques, la biotechnologie, les appareils médicaux, les produits chimiques, les télécommunications, l'élaboration de logiciels et l'environnement. Nous organisons des colloques et des tables rondes à l'intention de entreprises de ces secteurs, activités auxquelles participent quelques-unes des nouvelles entreprises canadiennes les plus prometteuses.

Pour plus de renseignements, communiquez avec le Consul général du Canada, 1251, Avenue of the Americas, 16^e étage, New York, New York 10020-1175, États-Unis; tél. : (212) 768-2400; téléc. : (212) 768-2440.

Programme de rencontres visant la formation d'alliances stratégiques

Le 5 mars 1992, des représentants de neuf entreprises canadiennes de biotechnologie et de huit multinationales américaines œuvrant au sein de l'industrie pharmaceutique se sont rencontrés au consulat général du Canada à New York pour discuter des possibilités de former des alliances stratégiques. Les participants canadiens considéraient cette rencontre avec des dirigeants de haut niveau de l'industrie pharmaceutique comme une excellente occasion pour obtenir un appui financier pour des activités de R-D et accéder aux multiples avantages dont disposent les grandes entreprises. Pour leur part, les multinationales appréciaient les occasions qui leur sont offertes de s'informer davantage sur les nouvelles technologies mises au point par des entreprises canadiennes.

Matthew Fischer, premier conseiller en investissement
Los Angeles

Le Programme de développement des investissements du consulat représente les intérêts du Canada dans la région sud de la Californie. Cette région, qui compte près de 23 millions d'habitants, exerce un pouvoir considérable sur la plan économique. Les industries axées sur la création (les spectacles, la mode et le *design*) et la haute technologie (l'avionique, les appareils biomédicaux, les logiciels et le génie de l'environnement) y connaîtront notamment un essor rapide au cours des années 1990.



Nous nous employons surtout à trouver des entreprises américaines innovatrices et à les convaincre de s'associer avec des entreprises canadiennes ayant une philosophie semblable et souhaitant former des alliances stratégiques. Nos « forums axés sur les occasions d'affaires » ont pour objectif de faire connaître le Canada au plus grand nombre d'entreprises possible, ainsi que de mettre des sociétés canadiennes innovatrices en contact avec des compagnies américaines du même genre, qui sont des partenaires potentiels. Pour plus de renseignements, communiquez avec le Consul général du Canada, Division de l'investissement, 300, South Grand Avenue, 10^e étage, Los Angeles, Californie 90071, États-Unis; tél. : (213) 687-4310 (poste 3359); téléc. : (213) 620-8827.

Programme de rencontres visant la formation d'alliances stratégiques

Le 12 mars 1992, notre division de l'investissement a organisé un « forum canadien sur la formation d'alliances stratégiques ». Cette initiative avait pour but de sensibiliser les gens d'affaires de Los Angeles au concept des alliances stratégiques et de les informer que leurs partenaires potentiels peuvent se trouver au Canada. Le forum a aussi servi à présenter de réelles propositions d'affaires canadiennes à un auditoire composé d'éventuels partenaires et investisseurs américains. Un certain nombre de représentants de sociétés américaines ont indiqué qu'ils souhaitaient que plus d'activités du genre soient mises sur pied afin que leur soient présentées davantage de technologies canadiennes.

Thème 3 : À la recherche d'investissements étrangers

- ☐ La concurrence pour accaparer l'investissement étranger s'est-elle sensiblement accrue? Les entreprises canadiennes ont-elles réussi à attirer les investisseurs étrangers?
- ☐ Est-ce que nous communiquons les bons messages à la communauté internationale sur l'investissement au Canada? Faut-il prendre d'autres moyens pour la sensibiliser davantage aux possibilités d'affaires au Canada?
- ☐ Comment faciliter l'accès à l'investissement international dont bénéficient les entreprises canadiennes?
- ☐ Peut-on tirer un meilleur parti de l'expertise du secteur privé pour améliorer le réseau d'information sur l'investissement?
- ☐ Quelles mesures peuvent et doivent prendre les trois niveaux de gouvernement pour mieux coordonner les activités visant la promotion de l'investissement?
- ☐ Que faire de plus pour inciter les sociétés d'autres pays à accroître leurs investissements au Canada?
- ☐ Quelles dispositions relatives à l'investissement les entreprises canadiennes aimeraient-elles voir inscrites dans des accords régissant le commerce international, comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)?

L'investissement, la productivité et la compétitivité

De plus, le Canada possède des caractéristiques uniques susceptibles d'avoir un effet sur le taux de rendement des investissements. La géographie du Canada, son climat, sa structure industrielle à forte intensité de capital et sa faible population par rapport à sa masse continentale sont autant de caractéristiques qui font partie intégrante de notre contexte de l'investissement.

Dans un document de travail préparé pour le compte d'Investissement Canada et intitulé *La contribution de l'investissement et de l'épargne à la productivité et à la croissance économique du Canada*, M. David Slater signale que la qualité des investissements est tout aussi importante que la quantité. Parmi les méthodes adoptées pour aborder les questions de productivité et de compétitivité, mentionnons l'investissement dans les machines afin de rendre plus productives et la réalisation d'un plus grand nombre d'activités de recherche et de développement (R-D) dans le but de créer de nouveaux produits.

Thème 4 : Présence canadienne sur les marchés mondiaux

- ☐ Les entreprises canadiennes sont-elles pleinement conscientes de la nécessité de penser et d'agir en fonction de la mondialisation?
- ☐ Les coentreprises et les autres formes d'alliances stratégiques sont des moyens auxquels on a de plus en plus recours dans le cadre de la mondialisation des marchés. Quelle a été l'expérience canadienne dans ce domaine?
- ☐ La réglementation en vigueur ou certains aspects de la réalité courante (notamment les liens entre les secteurs bancaire et commercial) dans d'autres pays compromettent-ils les initiatives d'expansion des sociétés canadiennes à l'étranger? Peut-on citer en exemple des cas de réglementation étrangère obligeant les entreprises canadiennes à investir dans un marché où elles veulent se tailler une place?
- ☐ Les filiales canadiennes de multinationales étrangères accusent-elles un retard en matière de restructuration pour faire face à la mondialisation?
- ☐ Le gouvernement devrait-il prendre des mesures pour aider les entreprises canadiennes à se mettre à l'heure de la mondialisation? Si oui, lesquelles?

La dimension internationale

pas concurrentiel par rapport à celui des États-Unis, notre principal partenaire commercial. En effet, il a augmenté de plus de 50 % durant les années 1980. Au cours de la même période, les États-Unis n'enregistraient pour ainsi dire aucune augmentation à ce chapitre. L'effort d'investissement du Canada pourrait bien être un élément de la solution pour remédier à cette plus faible croissance de la productivité canadienne et combler cet écart au chapitre des coûts de la main-d'œuvre.

Les investissements internationaux au sein de l'économie du Canada permettent une expansion et un essor plus rapides qui n'auraient pu être envisagés autrement. Le rythme de la mondialisation — la quelle se définit comme étant l'intégration croissante des économies nationales — s'accroît et transforme la façon dont les affaires sont menées et structurées. Lorsque les entreprises canadiennes s'établissent sur les marchés internationaux, non seulement elles se placent dans une meilleure position pour accéder à plus de marchés et accroître leur part de ceux-ci, mais aussi elles multiplient les possibilités d'exportation de biens et de services canadiens dans le monde entier.

INVESTIR DANS L'AVENIR DU CANADA

Le présent article vous propose un sommaire de certaines des questions qui seront abordées au cours des forums sur l'investissement de juin 1992 telles qu'elles ont été présentées dans le guide de discussion qui sera remis lors des ateliers.

L'INVESTISSEMENT : ÉLÉMENT CLÉ DE LA PROSPÉRITÉ DU CANADA

Si l'effort d'investissement d'un pays n'est pas suffisant, cela aura des répercussions directes sur sa prospérité actuelle et sur celle qu'il connaîtra dans l'avenir.

Les investissements dans l'immobilier, l'infrastructure et le secteur des machines et du matériel représentent chaque année près du quart du produit intérieur brut du Canada. Le fait de remplacer des capitaux usés et désuets par de nouveaux capitaux renforce la capacité de production d'un pays.

Ce processus lance un cycle d'accroissement du revenu et de la richesse, favorisant ainsi davantage d'éparages et d'investissements, lesquels à leur tour augmentent les revenus et la richesse. De nouveaux investissements signifient pour l'économie l'introduction de nouvelles technologies, des connaissances accrues et une main-d'œuvre plus qualifiée.

Le climat de l'investissement et le taux de rendement des investissements

Le climat de l'investissement au Canada doit se comparer favorablement à celui d'autres pays, faute de quoi l'investissement international nous échappera au profit de nos concurrents.

Bien des facteurs contribuent au climat de l'investissement, et leur effet sur la rentabilité constitue la meilleure façon de les

- ☐ Qu'est-ce que l'on entend par effort d'investissement au pays et où se situe le Canada à ce chapitre sur le plan international?
- ☐ Comment pourrait-on accroître l'effort d'investissement au Canada? Réagira-t-il spontanément aux forces du marché ou faudra-t-il amorcer une action concertée dans l'ensemble du pays?
- ☐ Comment atteindre le niveau d'épargne nationale nécessaire à un effort d'investissement accru au pays?
- ☐ Quels partenariats le monde des affaires, les syndicats et les gouvernements doivent-ils établir? Perçoit-on encore l'investissement et l'innovation comme une menace à la sécurité d'emploi et, le cas échéant, que faire pour changer les mentalités?
- ☐ Quelles grandes réorientations ou initiatives en matière de politique amélioreraient sensiblement l'effort d'investissement du Canada?

Thème 1 : Le défi de l'investissement au pays

- ☐ Comment expliquer un niveau de productivité aussi peu satisfaisant au Canada tout au long des années 1980 malgré un investissement relativement vigoureux? Est-ce attribuable à la piètre qualité de l'investissement?
- ☐ Dans quels secteurs le Canada devrait-il investir? Devrait-il accorder un traitement spécial au secteur de la haute technologie? Le Canada est-il à la remorque des autres pays dans les secteurs à forte croissance?
- ☐ À ce jour, quelles sont les répercussions pour les entreprises d'une plus grande libéralisation des échanges? Quels genres d'investissements se sont révélés plus rentables? Lesquels ont été une source de déception?
- ☐ Y a-t-il eu un exode massif d'entreprises vers les États-Unis? Est-ce le résultat d'une rationalisation à l'échelle mondiale? Est-ce dû à des difficultés propres aux milieux d'affaires canadiens, et, si c'est le cas, où les principaux problèmes se situent-ils?
- ☐ Les obstacles au commerce entre les provinces gênent-ils les décisions en matière d'investissement?
- ☐ Peut-on citer en exemple le cas d'entreprises dont la qualité de l'investissement a été compromise par la réglementation ou la politique gouvernementales?

Thème 2 : Des investissements de qualité

décrire. Les taux de rendement sont traditionnellement déterminés par deux grands facteurs : les forces du marché et les taux d'intérêt. Toutefois, des variables nationales et internationales complexes influent sur ces deux éléments. Il faut donc qu'ils soient réexaminés constamment selon les fluctuations du contexte économique. De même, les initiatives du gouvernement et les caractéristiques d'un pays ont également une influence sur la rentabilité de tout investissement.

Ainsi, la structure fiscale est la principale politique gouvernementale ayant un effet sur l'investissement. Par contre, les gouvernements aussi influencent indirectement les taux de rendement selon qu'ils fournissent de la main-d'œuvre qualifiée en quantité suffisante ou une infrastructure favorable aux affaires. D'autres politiques, telles que la protection de l'environnement, la réduction d'une dette extérieure et la volonté de répondre aux besoins de la population au chapitre des soins de santé et du bien-être social, influent sur les bénéfices et la productivité des capitaux.

INVESTIR DANS L'AVENIR DU CANADA

Voici quelques extraits tirés du discours qu'a prononcé l'honorable Michael H. Wilson le 29 mai 1992, à Toronto, à l'occasion d'une séance conjointe extraordinaire du Canadian Club et de l'Empire Club.

Le XXI^e siècle ne sera celui du Canada que si nous sommes disposés à investir dans notre avenir.

Le fait d'investir dans notre avenir était l'un des éléments clés du lancement de notre Initiative de la prospérité, qui vise à sensibiliser davantage le public aux défis à relever et aux choix à faire, à solliciter des conseils pratiques auprès des Canadiens et à élaborer un plan d'action pour travailler ensemble à garantir notre prospérité future.

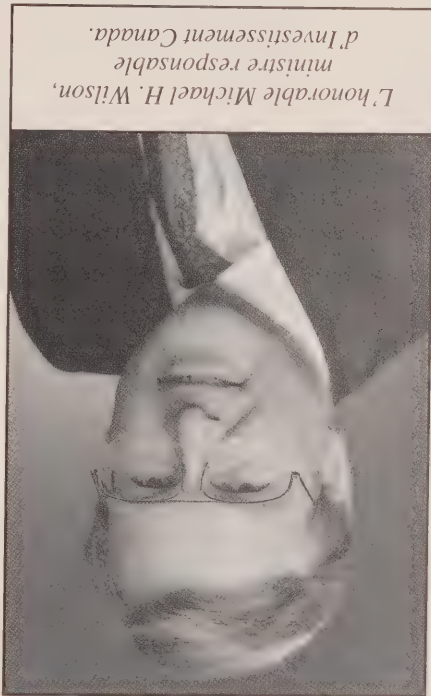
L'Initiative constitue notre réponse à certaines réalités indéniables de la vie moderne au Canada.

Le fait, démontre si clairement par les Japonais, que la prospérité nationale ne peut s'appuyer sur des mesures irréfléchies et à court terme, qu'elles émanent de cadres précédés par les résultats du prochain trimestre ou de politiciens préocupés par les résultats du prochain

Et le fait que, dans notre monde complexe et en ébullition, les solutions à bon nombre de nos problèmes nationaux relèvent de moins en moins de l'État et de plus en plus des particuliers et des entreprises.

C'est pourquoi nous avons doté notre initiative non pas d'un seul objectif, mais de deux. Il s'agissait d'abord de demander aux Canadiens de dire ce que le pays pouvait faire pour eux, de les consulter à propos de ce que le gouvernement peut faire pour améliorer le climat de la concurrence au Canada.

L'honorable Michael H. Wilson, ministre responsable d'Investissement Canada.



Le deuxième objectif, qui est encore plus important, était d'inciter les Canadiens à réfléchir à ce qu'ils peuvent faire pour améliorer leur propre sort, à inciter les particuliers et les entreprises à effectuer un examen de conscience critique afin de renforcer leur propre position concurrentielle.

Cette insistance sur l'Initiative du secteur privé ne signifie pas que le gouvernement n'a aucun rôle à jouer. Bien au contraire. Disons plutôt qu'en dernière analyse, notre avenir collectif sera déterminé non pas par l'intervention de l'État, mais par les multiples décisions prises quotidiennement par des milliers de Canadiens.

J'aimerais aborder aujourd'hui la prochaine étape de l'Initiative de la prospérité, à savoir notre plan visant à attirer l'attention du public sur le défi national de l'investissement auquel les Canadiens sont confrontés, qui consiste à augmenter tant l'ampleur que la qualité de notre effort d'investissement dans l'avenir.

Nous ignorons l'ampleur exacte de l'effort d'épargne et d'investissement

requis, car cela dépend largement des liens avec la productivité et de notre détermination, en tant que pays, à investir dans notre avenir.

Si nous nous comparons uniquement aux Américains, nous sommes d'excellents éparagnants. Mais si nous regardons plus loin, du côté des Européens et des Japonais, la situation est différente. Il n'y pas de quoi se flatter d'épargner deux fois plus que les Américains si notre effort reste inférieur à la moitié de celui des Japonais. Et c'est exactement ce qui est arrivé : le taux d'épargne national net sur 20 ans est de 6 % aux États-Unis, de 11 % au Canada et de 23 % au Japon.

Il nous faut donc accroître notre effort d'investissement. Qu'en est-il de la qualité? Un examen minutieux révèle certains faits inquiétants au sujet de la qualité de nos investissements antérieurs. Ainsi, l'effort d'investissement global du Canada passe sous silence le fait que, malgré sa deuxième place en ce qui a trait à l'investissement résidentiel, il est 21^e pour de qui est de l'investissement en machines et en équipement.

En outre, d'aucuns s'interrogent à savoir si l'investissement sectoriel du Canada offrira un rendement futur optimal. Bien qu'il soit plus facile de critiquer la performance du secteur privé que de prendre soi-même les décisions, il est temps de se demander si certaines décisions sectorielles étaient justifiées et fondées sur des prévisions fiables.

Voilà le message que nous voulons transmettre aux Canadiens. L'importance de ce défi au chapitre de l'investissement explique pourquoi j'ai désigné le mois de juin comme le mois de l'investissement. Grâce à cinq forums qui se tiendront à Vancouver, Winnipeg, Montréal, Halifax et Toronto, nous consulterons les Canadiens les mieux placés sur la façon d'accroître l'ampleur et la qualité de l'investissement.

LE MOIS DE L'INVESTISSEMENT : INVESTIR DANS L'AVENIR DU CANADA



Les forums sur l'investissement se tiendront dans les villes de Vancouver (4 juin), Winnipeg (9 juin), Montréal (11 juin), Halifax (12 juin) et Toronto (15 juin).

Le 1992 a été désigné le Mois de l'investissement par l'honorable Michael Wilson, ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, ministre du Commerce extérieur et ministre responsable de l'Investissement Canada. Cette initiative a pour but de mettre en évidence l'investissement en tant que clé de voûte de la prospérité future du Canada.

Des tables rondes et des ateliers se tiendront d'un océan à l'autre au cours du mois de juin. Des représentants du monde des affaires, des milieux universitaire et syndical, ainsi que des gouvernements se réuniront pour discuter des mesures qui s'imposent pour accroître la quantité et la qualité des investissements au Canada.

Les ateliers porteront sur quatre thèmes qui auront pour titre : 1) Le défi de l'investissement au pays; 2) Des investissements de qualité; 3) À la recherche d'investissements étrangers; et 4) Présence canadienne sur les marchés mondiaux.

Ces forums sur l'investissement font partie des consultations tenues dans le cadre de l'Initiative de la prospérité du gouvernement, qui a été annoncée dans le dernier discours du trône. Ils seront axés sur le défi national de l'investissement, lequel vise l'accroissement de l'effort d'investissement du Canada, aussi bien en quantité qu'en qualité, dans le but de s'assurer un avenir prospère.

DANS CE NUMÉRO

M. Wilson annonce une série de forums sur l'investissement p. 2

I. Investir dans l'avenir du Canada p. 3

N. Nos conseillers en investissement à l'étranger p. 5

I. Investissement international au Canada p. 6

V. Visite de M^{me} McCloskey en Corée et à Taïwan p. 8

CAI
TI 100
- ISI

INVESTING IN CANADA

A NEWSLETTER ON CANADA'S INVESTMENT CLIMATE

Vol. 6, No. 2 — Fall and Winter 1992

INVESTMENT AND THE NAFTA



On October 8, 1992, the leaders of Canada, the United States and Mexico initialled the North American Free Trade Agreement in San Antonio, Texas. The NAFTA is scheduled to come into effect on January 1, 1994. In this issue, we highlight some of the challenges and opportunities of trilateral free trade among Canada, the U.S. and Mexico. Also included is a report on the forums that were held across Canada during Investment Month last June.

One of the principal Canadian objectives in negotiating the North American Free Trade Agreement (NAFTA) was to enhance Canada as a place to invest. First and foremost this was accomplished by securing Canada's place in the largest trading arrangement in the world. NAFTA gives Canadian businesses and international companies who invest in Canada access to a market of 360-million people.

In a recent analysis of the NAFTA from the Fraser Institute, the editors Steven Globerman and Michael Walker note, "arguably the most important aspects of any trade agreement are its provisions respecting investment. Foreign direct investment is an increasingly common route by which foreign competitors enter a domestic market. The security of their investments and the knowledge that they will be treated fairly or at least the same as domestic investors are key elements in the decision to flow capital into a particular country".

In this new trilateral analysis, authors Alan Rugman and Michael Gestrin state that the agreement is much more than the Canada-U.S. Free Trade Agreement plus Mexico. "The authors judge that, on the whole, the new provisions in NAFTA will encourage intra-regional investment flows and, indeed, even improve flows from the rest of the world into the region. In that sense, NAFTA improves on the FTA." A host of factors determine investment climate: a country's overall economic performance, taxation levels, infrastructure, proximity to markets, cost of capital, price and currency stability, ➤

INSIDE THIS ISSUE

Solarchem Agreement	p. 5
Technology Promotion	p. 6
Investment Month Report	p. 7
Immigrant Investor Program	p. 9
Appointments	p. 10



INVESTMENT CANADA INVESTISSEMENT CANADA

INVESTMENT AND THE NAFTA



L to R (front): Mexican Trade Minister Jaime Serra Puche; U.S. Trade Rep. Carla Hills; Cdn. Trade Minister Michael Wilson; (back): Mexican President Carlos Salinas de Gortari; U.S. President George Bush; Cdn. Prime Minister Brian Mulroney, at NAFTA initialling, San Antonio, Texas, October 8, 1992. (AP/Wide World Photos)

skills in the labour force, the attitude and policies of the government towards investment, and, of course, various firm-specific requirements. Taken together, Canada has the pre-eminent investment climate in North America and is poised to lead G-7 growth as the world emerges from recession. Canada stands to fare well in the competition to attract investment worldwide.

While Mexico is now actively seeking foreign investment, Canadian business has been cautious about investing in Mexico. There are many reasons for this, related to the Mexican investment climate and the stability of that climate. A number of specific concerns, however, were addressed in the final agreement.

Mexico agreed to the basic framework for investment which has now become the norm for industrialized countries – national treatment, most favoured nation treatment, minimum standard of treatment according to international law, and prohibition of trade-distorting performance requirements. These principles will apply to virtually all forms of investment for all investors in a NAFTA country. This latter point means that European and Japanese investors, for example, with investments

in Canada will be covered by NAFTA if they use Canada as a “home base” to make investments in the U.S. or Mexico. This is an improvement on the Free Trade Agreement (FTA).

Some other principles marked a radical departure from Mexican custom and will make an important contribution to the security of Canadian business interests in Mexico. Most important in this regard is the investor-state dispute settlement mechanism agreed in the NAFTA. The Mexican court system has sometimes been considered uncertain for foreign investors. Under the new mechanism, Canadian investors who believe the Mexican government has taken a measure contrary to NAFTA, and which has led to a claim for monetary compensation, may take this claim to international arbitration. The NAFTA establishes procedures for this arbitration which are designed to be fair and prompt and remove political interference from the settlement of disputes.

Mexico has traditionally refused to bind itself to the internationally accepted concept of paying full and fair compensation for expropriated investments. This has historic roots in U.S.-Mexican relations and was a major hurdle in the

negotiations. In the end, however, Mexico accepted the obligation. Similarly, Mexico has accepted the obligation to allow free transfer of all investment-related funds out of the country at the market rate of exchange.

As well, Mexico has to take balance of payments measures in line with International Monetary Fund guidelines. By accepting and building upon these international principles, investment in Mexico will be afforded a significant new degree of security. This will in turn allow Canadian companies, whether Canadian or foreign-controlled, to invest in Mexico from a Canadian base, reaping the benefits of NAFTA.

Canada, like the U.S. and Mexico, has certain laws which do accord preferences to nationals in certain sectors – for example in telecommunications, transport and energy. None of these Canadian sectoral investment policies is affected by the NAFTA nor are Canadian cultural industries or social services.

Measured against its stated objectives, Canada fared well in the negotiations. Improvements were made to the FTA in such areas as dispute settlement. Key Canadian sensitivities were protected. And Canadian business is assured of greater and more stable access to the Mexican market. Resulting freer circulation of trade and investment within NAFTA will help Canadians and others to build global, more competitive, companies based in Canada.

Canada's superior competitive position has been safeguarded and indeed improved by negotiating a far-reaching new set of investment rules in North America while not raising any new barriers to offshore international partners. In addition, the potential for new members in the NAFTA is an exciting prospect which would benefit the global system as a whole.

*Alan Nymark
Executive Vice-President
Investment Canada*

NAFTA — WHAT IT MEANS FOR INVESTORS WITH OPERATIONS IN CANADA

1 *The Market*

Scheduled to come into effect on January 1, 1994, NAFTA creates a single, North American market of 360 million consumers—larger than the 12 countries of the European community—and a combined GDP in excess of \$7 trillion.

Canadian goods, services and capital will have barrier-free access to the affluent U.S. market as well as to Mexico—one of the most promising economies in the world.

2 *Elimination of Tariff and Non-Tariff Barriers*

Most Canadian exports enter the U.S. free of duty. With NAFTA, the remaining tariffs on Canadian exports to the U.S. will be eliminated no later than January 1, 1998. Tariffs on Canadian exports to Mexico will be phased out over 10 years.

Mexico will provide immediate duty-free access for many of Canada's key export interests including agricultural and fish products, many metals and minerals, most telecommunications equipment, many types of machinery, and certain wood and paper items. Mexican tariffs in sectors such as furniture, pharmaceuticals, and some wood and finished metal products will be phased out over 10 years.

Most of Mexico's non-tariff barriers such as import licences will be eliminated within 10 years.

3 *National Treatment*

NAFTA provides for national treatment, most favoured nation treatment, and the prohibition of trade distorting performance requirements.

Canada, the U.S., and Mexico will treat each other's goods, services, and investors as they treat their own. Once

goods, services or investments from one country enter the other, they cannot be discriminated against on the basis of origin.

International investors with investments in Canada will be covered by NAFTA if they use Canada as a "home base" to make investments in the U.S. or Mexico.

4 *Secure Market Access*

NAFTA ensures secure access for Canadian-based exporters to both the U.S. and Mexico. Clearer North American content rules, including those for autos, reduce the risk of unilateral interpretations by customs officials.

5 *Improved Dispute Settlement Mechanisms*

Exporters and investors can be reassured that their interests will be effectively defended in a more transparent and enforceable dispute settlement system.

Settlement or determination of remedies regarding anti-dumping and countervailing disputes will be by binational panels, not domestic courts.

Disagreements between investors and NAFTA governments may be settled through international arbitration.

6 *Government Procurement*

All three countries have agreed to provide substantially increased access to government procurement opportunities not only in goods, but also in services, including construction services.

7 *Facilitation of Business Travel*

Business travel will be expedited through the introduction of simplified procedures. Eligible business people will be granted temporary entry without any prior approval procedures.

8 *Intellectual Property Protection*

The NAFTA includes comprehensive coverage of intellectual property rights encompassing standards and rules of enforcement. The patents, trademarks, copyrights and trade secrets of Canadian-based companies and individuals will be protected.

The Agreement provides a higher level of protection for intellectual property rights than any other bilateral or multilateral agreement.

9 *Investment*

Mexico will reduce investment restrictions on dozens of sectors, including autos, mining, agriculture, fishing, transportation and most manufacturing.

Investor state arbitration has also been included so that disputes between investors of a NAFTA country and a NAFTA government may, at the investor's request, be settled through international arbitration. This will give Canadian investors in the United States and Mexico added confidence and security.

Under the NAFTA, 100% foreign investment will be allowed in most Mexican industries.

There are major disciplines on the use of trade distorting investment restrictions, ensuring that Canada and NAFTA countries remain preferred sites for domestic and foreign investment.

Review thresholds regarding investments in individual Mexican companies will be raised, from a maximum threshold of US\$25 million in the first year of the agreement to US\$150 million after nine years.

The preferential review threshold under the Investment Canada Act as

NAFTA — WHAT IT MEANS FOR INVESTORS WITH OPERATIONS IN CANADA

(cont'd from p. 3)

agreed to in the Canada-United States Free Trade Agreement (FTA) will apply to Mexican investors as well as when the NAFTA takes effect on January 1, 1994. Under the FTA, the threshold for 1993 is CDN\$152 million (gross assets of business being acquired) for direct acquisitions. Indirect acquisitions by American and Mexican investors will no longer be reviewable under the Investment Canada Act.

10 NAFTA vs EC

The European Community has eliminated internal trade barriers but has established a common external tariff and is moving towards common internal regulations covering goods, services, capital and people.

The NAFTA members will maintain existing import regimes with their other trading partners. There will be no comprehensive harmonization of internal regulations or policies, economic, social, cultural or otherwise.

SECTOR-SPECIFIC PROVISIONS

11 The Auto Sector

The Canada-U.S. Auto Pact continues.

The Mexican auto market—the fastest growing in North America—will be opened to Canadian automotive exports. The Canadian manufacturers will get immediate access to Mexico for medium and heavy-duty trucks and buses.

With NAFTA, Mexican tariffs on vehicles and light trucks will be cut in half immediately. Within five years, duties on three-quarters of parts exports to Mexico will be eliminated. Mexican “trade balancing” and “local content requirements” will be phased-out over 10 years.

The North American content requirement for light vehicles including cars and light trucks, to qualify for duty-free treatment, has been raised to 62.5% in two stages over eight years. New plants will have five years to reach the new content level. Major plant refits will have two years.

A clearer, easier to achieve formula for calculating North American content has been agreed to.

The NAFTA includes an extension of the duty draw-back until 1996. A new duty refund system thereafter will reduce future input costs for Canadian manufacturers.

12 Financial Services

Under the NAFTA, Mexico will provide substantial access to its market after a transition period. Canadian banks, trust companies, securities brokers and insurance companies will be able to open subsidiaries, invest in, and acquire ownership of financial institutions in Mexico.

13 Other Service Sectors

The NAFTA provides coverage of cross-border services including transportation services, specialty air services (e.g. aerial mapping and surveying), and professional services.

In transportation services, the trucking industry has been opened to allow greater freedom for Canadian transporters to carry cargo from Canada to the U.S. and onward to Mexico.

Canada and Mexico have agreed to maintain their relatively open international maritime shipping market.

Mexico has agreed to open its market to business and professional services, including management, engineering, advanced data processing, accounting and legal services.

Canadian-based companies will be able to bid for major procurement con-

tracts of the U.S. and Mexican governments and state-owned corporations. In the U.S., the services market is approximately \$30 billion a year. In Mexico, the state-owned petroleum and electricity corporations contract for more than \$8 billion a year in goods and services.

14 Textiles and Apparel

The NAFTA contains new, tighter rules of origin requiring greater sourcing in North America. For apparel, the new rules require that yarns and fabrics in a garment be made in North America to qualify under the Agreement. For yarns, the fibres must originate in North America. These new rules are offset by increased “tariff rate quotas” which provide preferential access for Canadian-made garments to the U.S. market.

15 Energy and Petro-Chemicals

The NAFTA limits Mexico’s use of restrictive trade practices in the energy sector. It contains disciplines that prohibit Mexico from applying discriminatory border restrictions and export taxes.

The elimination of Mexican investment restrictions on secondary petrochemicals, coupled with the immediate elimination of trade restrictions on most petrochemicals, offers important opportunities for Canadian-based companies. The Agreement also contains clearer disciplines on energy regulators to avoid discriminatory actions and to minimize disruption of contractual arrangements.

16 Agriculture

The Canada-U.S. Free Trade Agreement continues to govern agricultural trade between Canada and the United States. Within the NAFTA, Canada and Mexico have a separate agreement. Mexico’s market will be opened through the immediate elimination of import licences and the phase-out of tariffs.

SOLARCHEM LICENSING AGREEMENT WITH ITALIAN COMPANY



Left to right (front): Gherardo Lavia, Gruppo Bono; Pasquale Punzo, Gruppo Bono; Dr. Samuel Stevens, President, Solarchem;

Doug Lorrigan, Chairman, Solarchem

Left to right (back): Mike Farley, Canadian Consulate, Milan; Dr. Norm Schmidtke, Schmidtke & Associates; Ms. Eleonore Rupprecht, Government of Ontario/MIIT; Richard LePage, Investment Canada

Solarchem Environmental Systems of Richmond Hill, Ontario has signed a licensing agreement with Artes Ingeneria S.p.A., one of the Bono Group of companies based in Milan, Italy.

The agreement provides Artes with the rights to manufacture, market, sell and service Solarchem's RAYOX technology in Italy. RAYOX, developed by Solarchem, is an enhanced oxidation process which destroys organic contaminants in water.

"This agreement represents the first major step in our strategy to introduce RAYOX to the European market," says Dr. Samuel Stevens, President of Solarchem. "Artes and its sister companies already have a good presence in the Italian water treatment market. They are a natural partner for us," said Mr. Stevens.

Services of the Canadian Consulate in Milan, the Ontario Government Delegation in Milan, Investment Canada and project consultant, Dr. Norm Schmidtke, were used extensively during the negotiations. Solarchem is currently discussing similar agreements with companies in other European countries.

Investment Canada, in collaboration with External Affairs & International Trade Canada and Industry, Science & Technology Canada, has an on-going project to assist Canadian industrial wastewater management companies in finding partners in key markets abroad. Solarchem and Artes were first introduced during a Canadian mission to identify potential European partners.

*Richard LePage
Investment Canada*

INVESTMENT CANADA RELEASES TWO WORKING PAPERS

Investment Canada last fall released two working papers entitled, "Business Performance Following a Takeover" and "Foreign Investment in Canada: Measurement and Definitions".

The first study, "Business Performance Following a Takeover", was prepared by Regional Data Corporation under contract to Investment Canada. The paper evaluates performance of firms which were subject to an acquisition or takeover by calculating various financial ratios and then comparing them to industry norms. The levels of

research and development spending and investment intensity (investment as a proportion of revenue) were particularly examined to determine if these two elements suffered adversely after an acquisition.

The second paper released by the Agency, "Foreign Investment in Canada: Measurement and Definitions", examines and summarizes the ways foreign direct investment and related statistics are measured by the different federal government organizations which produce the data. More specifically, it

evaluates the various strengths and limitations of each of these various data sources. If you would like a copy of either of these two papers, please contact:

*John Knubley
Director, Investment Research
Investment Canada
P.O. Box 2800, Station D
Ottawa, Ontario
K1P 6A5
Tel: (613) 995-7077
Fax: (613) 996-2515*

INVESTMENT CANADA PROMOTES INVESTMENT IN TECHNOLOGY

Investment Canada promotes investment in Canadian firms who are active in strategic technology sectors. It does so by assisting small and medium sized Canadian companies in these sectors find the capital, technology, joint ventures and strategic alliances they are seeking.

The Agency's efforts have focused on the following industrial sectors:

- advanced software
- biomedical
- biotechnology
- electronic technologies
- industrial wastewater
- lasers & optoelectronics
- ocean technologies

New sectors being added to the program in 1992 include:

- geomatics
- telecommunications
- solid & hazardous waste
- food packaging
- europartnering (accessing East European markets)

In the fiscal year ended March 1992, there were 13 deals consummated and 18 self-funded company visits resulting from these projects.

There are three specific phases involved in promoting investment in strategic technology sectors; they are:

Opportunity Identification

Investment Canada works with private sector experts to profile Canadian companies, their performance and their partnering requirements. These profiles are packaged in the form of a kit which promotes these specific Canadian investment opportunities. As well, each kit provides an overview of the advantages of doing business in its particular sector in Canada.

Marketing

The marketing phase involves working closely with investment counsellors, trade commissioners abroad and private sector experts to identify appropriate vehicles and venues for presentation of the firms to foreign investors. The goal of this phase is to enable the private sector expert to engage in one-on-one meetings with pre-qualified foreign firms.

Follow Up

Foreign firm interest is brought to the attention of the Canadian companies and information is exchanged with a view to bringing the firms together either in Canada or in the foreign country. All such visits are self-funded. Private sector experts assist in discussions between potential partners and work with the Agency to organize company visits.

Investment Canada has European and U.S. programs planned in the near fu-

ture. The table below provides a schedule of events.

Besides the events in Europe and the United States, Investment Canada also is a sponsor of the following events in Mexico and Asia:

Investment and Business Opportunities in Canada Seminars, which will take place in Mexico, March 15 -19, 1993. The seminars will promote Canada as an attractive place to invest and provide accurate and timely information to inquiries from potential investors. For further information, please contact: Audrey Turner at Tel: (613) 995-0759 or Fax: (613) 996-2515.

Asia Advanced Communications Strategic Partnering Project, which promotes strategic partnerships between small and medium sized Canadian and Asian companies in the data communications sector and the wireless/mobile communications sector. The project helps Canadian companies gain access to developing technologies in Asia and expand into Asian markets.

FUTURE INVESTMENT PROSPECTING EVENTS IN EUROPE AND UNITED STATES, 1993	
Industrial Wastewater	United Kingdom, one-on-one meetings (March) New York, Matchmaking event (March) Italy, one-on-one meetings (March)
Lasers Optoelectronics	Austria, one-on-one meetings (February) France, one-on-one meetings (February)
Software	Chicago, matchmaking event (March) Italy, ICOGRAPHICS event (March) Germany, one-on-one meetings, CeBit Exhibition (March) United Kingdom, one-on-one meetings (March) Finland, Follow-up meetings (February and March) Denmark, Follow-up meetings (February and March)
Health Care	Denmark, Round tables and one-on-one meetings (March) Finland, Round tables and one-on-one meetings (March) Sweden, Round tables and one-on-one meetings (March)

If your company wants more information on the Investment Prospecting Program, please contact Dr. Chummer Farina at (613) 995-9259, or Fax: (613) 996-2515.

INVESTMENT FORUMS CONFIRM NATIONAL INVESTMENT CHALLENGE



Jean McCloskey, President of Investment Canada, and Michael Wilson, Minister Responsible for Investment Canada.

Almost 700 people attended a series of Investment Forums held in Vancouver, Winnipeg, Toronto, Montreal and Halifax in June 1992. Sponsored by Investment Canada, the seminars focused on investment as a key to Canada's prosperity.

"Across the country, response was both encouraging and challenging," says Jean McCloskey, President of Investment Canada. "I was particularly struck by the eagerness to embrace the challenge and the enthusiastic suggestions we received."

A key goal was to raise awareness of the essential need to mobilize national investment for sustained productivity and economic growth. The Forums provided a clear sense of the concerns of a broad range of participants.

Stanley Kwok, Director and Senior Vice-President of Concord Pacific Developments, reminded the Vancouver Forum that an investment decision is centred on how to maximize profits. Attracting foreign investment is no different from encouraging domestic investment. He said that a double burden

of heavy taxation and regulation – and constant changes – badly detract from Canada as a place to invest.

At the Winnipeg Forum, the President and CEO of Husky Oil Limited, Art Price, suggested several measures for improving Canada's competitiveness. He said the tax system should be altered to favour long-term equity financing rather than debt financing. The current system exacerbates the negative effects of Canada's cyclical economy. The direct accountability of employees for company performance should be promoted by ensuring that the tax system does not penalize those who receive company stock in lieu of pay.

Gordon Sharwood, an investment banker, told the Toronto Forum that small and medium-sized business, which fosters

entrepreneurs and creates the most jobs, is a dynamic force in the economy. He said that small business has special problems and should have better access to equity capital, better tax treatment of capital gains and much less regulation.

In Montreal, Donald Beaupré, Chairman and CEO of SR Telecom Inc., described how his firm had emerged from a large multinational company to become a successful telecommunications equipment company. He said the company identified a market niche, developed a product specifically for that market and now has sales world wide. The National Research Council played a critical role in overcoming technical problems in design of the product.

David Lyons, President of R&D Lyons Consultants, pointed out to the Forum in Halifax that strategic alliances and joint ventures are a route to success, particularly for small companies aiming at international markets. He declared that Europeans regard Canada as a bridge to trade in the Americas. A marine electronics firm in Nova Scotia is an example of how businesses in the Atlantic provinces can prosper through partnerships. Key benefits include two-way transfers of technology and easier access to overseas markets. (p. 8) ►

What should business do?

- ☐ Pursue long term growth
- ☐ Have an international perspective - learn from abroad
- ☐ Encourage entrepreneurship and innovation
- ☐ Increase spending on machinery and equipment and invest in technology
- ☐ Develop a quality workforce as a source of strength
- ☐ Work with stakeholders to develop leading edge products

INVESTMENT FORUMS CONFIRM NATIONAL INVESTMENT CHALLENGE

What should labour do?

- ☐ Emphasize training as the key to prosperity
- ☐ Place a priority on flexibility
- ☐ Explore employee ownership and profit sharing options

(cont'd from p. 7)

Workshops at each of the five Investment Forums covered four themes:

The National Investment Challenge. Canada will have to intensify its investment effort during the 1990s. This means increased savings and less current consumption.

Making Quality Investments. We need to invest smarter, not just more.

Seeking Foreign Investment. It is needed to supplement domestic savings, to help integrate Canada with international markets and to gain new technology.

Canadian Firms and Global Markets. Investment, trade and technology are increasingly transnational. Canadian firms must restructure to compete in the today's global markets.

Participants in the workshops had a number of remedies for the problems faced by business.

Many suggested that business must become more active in education and training. One observed that we need to make the education system pro-business. The present system hampers Canada's competitiveness.

For a large number of speakers, total quality management was a necessary and effective policy for gaining and keeping customers and building a financially sound enterprise.

Research and development should be more effectively promoted by forging strong partnerships between business and universities, and by bringing to

market the results of such joint efforts.

There is need for long-term, patient capital that focuses on specialized areas of expertise, not specific products. While Canadian firms are competing successfully in international niche markets, there is much that can, and should, be learned from abroad. Much more needs to be done in the areas of entrepreneurship, total quality management, training and strategic partnering. Speakers recognized that, in general, investment in research and development in Canada has been lagging, and that the private sector must do more.

Labour representatives at the forums focused on the need to give workers more direct accountability and responsibility for corporate performance. They suggested such vehicles as profit-sharing, employee-ownership and involvement in quality management and training. Labour-management partnerships are already established in a number of industries. Training and flexibility can be the keys to the workforce developing to full potential.

Generally, from the five Investment

Forums, one message was clear. The business, government, labour and academic communities realize that Canada does have an urgent need for funding. Recognizing that the leading role belongs to business, many speakers declared that increased investment is critical to improved long-term corporate performance.

"In sum," says Jean McCloskey, "we were told that Canada needs an action plan that will encourage a long-term, strategic approach to investment by all concerned. There is a clear link between savings, investment and prosperity. Those who save and invest, prosper."

*Robert Ready
Investment Policy Group
Investment Canada*

For a report on the Investment Forums, "Investing in Canada's Future," contact:

*Publications Officer
Investment Research and Policy
Investment Canada
P.O. Box 2800, Station D
Ottawa, Ontario K1P 6A5
Tel: (613) 992-3847
Fax: (613) 996-2515*

What should governments do?

- ☐ Secure an optimum, stable investment climate
- ☐ Streamline regulatory procedures
- ☐ Encourage investment in R&D and innovation networks
- ☐ Coordinate social policy objectives and competitiveness objectives
- ☐ Continue to liberalize domestic and international investment and trade barriers

THE IMMIGRANT INVESTOR PROGRAM

The following article was prepared by Employment and Immigration Canada for Investing in Canada.

The Immigrant Investor Program (IIP) was conceived to provide small and medium-sized Canadian businesses with access to developmental and risk capital which would not otherwise be available from more conventional sources as well as to create and maintain employment for Canadians.

By way of background, the IIP is a component of the Business Immigration Program (BIP) of Immigration Canada, and is jointly-administered by the provinces/territories in close cooperation with the Federal Government. The federal level ensures that regulatory requirements and national standards are met, while the provincial/territorial level determines the economic acceptability of individual investment proposals for their region.

As part of the overhaul of the *Immigration Act*, the Minister has presented to Parliament a number of amendments to the Act which will allow the IIP to seek appropriate remedial action against program abusers. These amendments will be backed up by strong enforcement powers to prevent or correct misuse of the IIP. A regulatory framework will be developed in consultation with the provinces and territories.

An Immigrant Investor is defined in the federal regulations to the Immigra-

tion Act as a person "who has successfully operated, controlled or directed a business of commercial undertaking" and, who having a net worth of at least \$500,000 (accumulated by his/her own endeavours), makes a prescribed level of investment in an approved business or fund in Canada. The level of investment - \$250,000 or \$350,000 - is determined by the location of the proposed investment. An investment of \$500,000 or more is not dependent upon location and may be secured by a third-party guarantee.

Between January, 1986 and December 1992, over 7,500 immigrant applicants had purchased individual subscriptions representing \$1.5 billion in potential investment funds. Of this amount, \$849.2 million has been invested in different projects and businesses across the country, creating in excess of 10,000 full-time jobs for Canadians.

Recent figures indicate that monies raised under the Program represented investment capital flows into Canada equal to almost 50% of the Canadian venture capital pool which stood at \$3.3 billion in 1989. Immigrant investors contributed approximately 50% of all new development capital to Canada's economically-disadvantaged regions. In fact, in some provinces, IIP investments have represented virtually all of this type of investment.

Canadian businesses may tap these potential funds in two ways. The first

method involves the actual creation of an investment vehicle, which may be in the form of a fund or a specific project, and marketing the vehicle in foreign markets. Such vehicles are regulated by the IIP, the province where the investment is to take place, and often by overseas securities authorities. Detailed information on the requirements, regulations and procedures can be obtained from the IIP or provincial governments (a listing of pertinent addresses is available from IIP).

The second method is to approach existing funds to determine whether a Canadian business is eligible under an existing fund's criteria. While this method does not involve provincial and federal approvals, it does require knowledge of what is available on the Canadian market. Investment opportunities will have to complement the specific investment strategy of a particular approved fund. A listing of existing funds is available from the IIP.

For information about the Immigrant Investor Program, please call an IIP program analyst at (613) 941-9002 (Fax: 613 941-9014). (For the province of Quebec, please contact: Ministère des Communautés culturelles et de l'Immigration, Service d'aide à l'immigration d'affaires (514) 873-2730.)

*John F. Martin, Deputy Director
Immigrant Investor Program
Employment and Immigration
Canada*

CANADA DAYS IN GERMANY

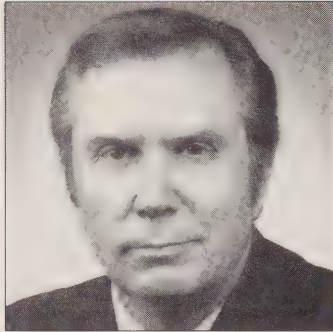
Investment Canada assisted the Canadian Consulate in Munich Germany to organize two Canada Day events. The events focused on the microelectronics, lasers and optoelectronics, and medical devices industries. At each event Canadian speakers conducted roundtables which focused on the investment/strategic alliances potential between German and

Canadian firms in these sectors. The events were held on August 25 and 27, 1992 and were co-hosted with the local Industries un Handelskammer (IHK) in Lübeck and Hamburg, Germany. The event was organized as part of an ongoing marketing activity to raise Canada's high-technology profile in Europe and deliver the message that Canada is interested in strategic alian-

ces with European companies. If you would like more information on similar, upcoming events, please contact:

*James Holloway
Investment Canada
P.O. Box 2800, Stn. D
Ottawa, Ont. K1P 6A5
Tel: (613) 996-4292
Fax: (613) 996-2515*

INVESTMENT CANADA IS PLEASED TO ANNOUNCE THESE APPOINTMENTS...



Ross Preston
*Vice-President, Investment
Research and Policy*

Mr. Preston served as Senior Research Director at the Economic Council of Canada since 1976. Prior to joining the Council, he was Executive Director of Wharton Economic Forecasting Associates, the forerunner of the WEFA Group, adjunct Full Professor, University of Pennsylvania, and economist for the Bethlehem Steel Corporation and the IBM corporation. Mr. Preston holds a Ph.D. in economics from the University of Pennsylvania.

As Vice-President of Investment Research and Policy, Mr. Preston will oversee Investment Canada's research projects regarding national and international investment trends, as well as investment policies and regulations of other countries.

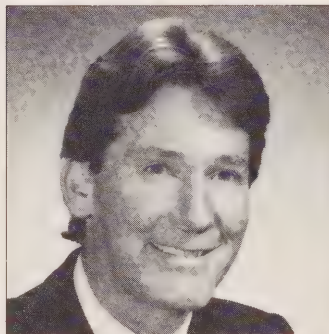


Peter K. MacKinnon
*Special Adviser,
Investment, Canadian High
Commission, London*

After 20 years in a variety of posts in government, science and business in

Canada and the United States, Mr. MacKinnon brings a wealth of experience to his new post in London. He obtained a B.A. in Earth Sciences and a B.A. Hon. in Physical Geography from Carleton University. In 1981, he joined Cognos Inc. (formerly Quasar Systems) in Ottawa, one of the world's largest software products firms. He was Director of Corporate Development, and recently, the Director of Computer-Aided Software Engineering at Cognos.

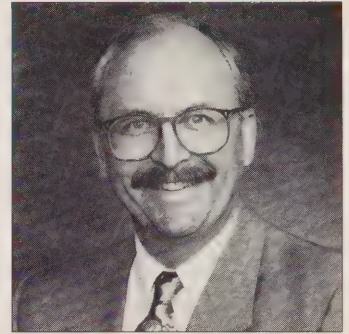
As a Special Adviser in the Canadian High Commission, Mr. MacKinnon will play an active role developing investment opportunities between Canadian companies and firms in the United Kingdom.



Frank Hess
*Counsellor, Investment,
Canadian Embassy, Bonn*

Former General Manager of the Sudbury Regional Development Corporation in Sudbury, Ontario, Mr. Hess has been a chief executive officer, a partner in a consulting firm and an international marketing executive. In 1977, he became President of Terra Steel Corp., which manufactured and installed steel buildings overseas. Later, he became a partner in a project development firm in Germany. His background includes extensive knowledge of investment in Germany and Canada.

In his capacity as Investment Counsellor in the Canadian Embassy in Bonn, Mr. Hess will implement programs to introduce the advantages of Canadian investment to companies in Germany.



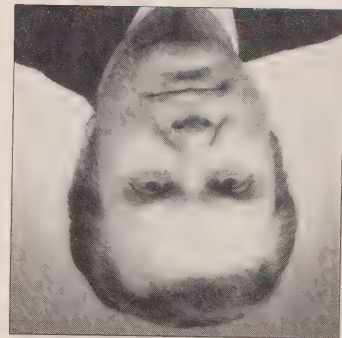
Pierre Boulanger
*Counsellor, Investment,
Canadian Embassy, Paris*

With broad experience at home and abroad, Mr. Boulanger is familiar with the needs of Canadian business and entrepreneurs. He obtained degrees in Business Administration from Laval University and in Urban Affairs from Boston University. Joining the Department of External Affairs in 1973, Mr. Boulanger served in Mexico City and Boston, where he became Consul in 1979. In 1988, he took the position of Director of International Affairs at Industry, Science and Technology Canada in Ottawa and, two years later, he became Industrial Commissioner of the Greater Quebec Economic Development Corporation. As an Investment Counsellor in Paris, Mr. Boulanger will develop programs to attract investment from French firms wishing to serve global markets from Canada.

Investing in Canada is published quarterly by Investment Canada, the investment development agency of the federal government. The mandate of Investment Canada is to promote investment in Canada, by both Canadians and non-Canadians; to carry out research and provide policy advice on investment matters; and to review major foreign investments to ensure they are of net benefit to Canada.

Investing in Canada
P.O. Box 2800, Station D,
Ottawa, Ontario K1P 6A5
Tel: (613) 995-9525
Fax: (613) 996-2515

L'AGENCE EST HEUREUSE D'ANNONCER LES NOMINATIONS SUIVANTES...



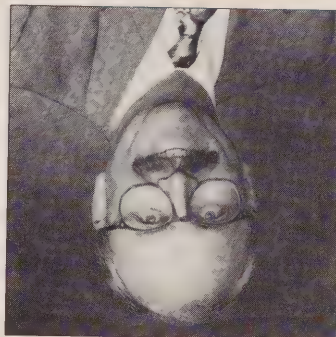
Ross Preston
Vice-président, Recherche et politiques sur l'investissement
Investissement Canada

À compter de 1976, M. Preston a occupé le poste de directeur principal de la recherche au Conseil économique du Canada. Auparavant, il avait été directeur général de la firme Wharton Economic Forecasting Associates, organisme précurseur du WEFA Group; professeur titulaire adjoind à l'Université de Pennsylvanie; et économiste à la Bethlehem Steel Corporation et à l'IBM Corporation. M. Preston est titulaire d'un doctorat en économie de l'Université de Pennsylvanie.



Peter K. Mackinnon
Conseiller spécial en investissement
Haut-commissariat du Canada
à Londres

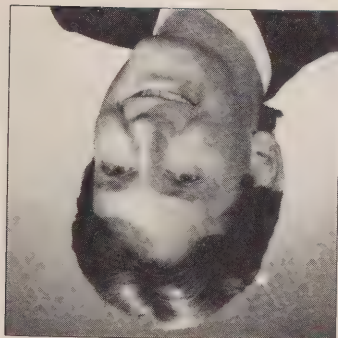
M. Mackinnon possède 20 années d'expérience au sein du gouvernement,



Pierre Boulanger
Conseiller en investissement
Ambassade du Canada à Paris

dans le domaine des sciences et dans le milieu des affaires au Canada et aux États-Unis. Il détient un baccalauréat en sciences de la terre et un baccalauréat avec mention en géographie physique de l'Université Carleton. En 1981, il est entré au service de Cognos Inc. (auparavant Quasar Systems), à Ottawa, un des plus grands fabricants de produits logiciels du monde. Il y a été directeur du développement organisationnel et, jusqu'à tout récemment, directeur de l'étude de système assistée par ordinateur.

Possédant une vaste expérience acquise au Canada et à l'étranger, M. Boulanger connaît les besoins des sociétés et des entrepreneurs canadiens. Il détient un baccalauréat en administration des affaires de l'Université Laval et un autre en affaires urbaines de l'Université de Boston. M. Boulanger, qui est entré au service du ministère des Affaires extérieures en 1973, a travaillé à Mexico et à Boston, où il est devenu consul en 1979. En 1988, il a accepté le poste de directeur des Affaires internationales d'Industrie, Sciences et Technologies Canada, à Ottawa, et, deux ans plus tard, il est devenu commissaire industriel de la Société de promotion économique du Québec métropolitain.



Frank Hess
Conseiller en investissement
Ambassade du Canada à Bonn

Ancien directeur général de la Corporation de développement régional de Sudbury (Ontario), M. Hess a déjà occupé un poste de directeur général d'une entreprise et de directeur de la commercialisation internationale, en plus d'être associé dans une firme de consultants. En 1977, il est devenu président de la Terra Steel Corp., qui fabriquait et installait des structures d'acier outre-mer. Plus tard, il est devenu associé dans une société de promotion immobilière en Allemagne. M. Hess possède une vaste connaissance du domaine de l'investissement en Allemagne et au Canada.

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, par des Canadiens et la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada.

Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9525
Télécopieur : (613) 996-2515

LE PROGRAMME D'IMMIGRATION DES INVESTISSEURS

Le Programme d'immigration des investisseurs (PII) a été mis en œuvre pour faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises canadiennes au capital de risque et de développement qu'elles ne peuvent se procurer auprès de sources traditionnelles, et pour créer et conserver des emplois au Canada.

Le PII constitue un volet du Programme d'immigration des gens d'affaires (PIGA) conjointement par les provinces et les territoires, en étroite collaboration avec le gouvernement fédéral. Ce dernier veille à ce que les règlements et les normes nationales soient respectés, tandis que les provinces et les territoires déterminent le bien-fondé sur le plan économique de chaque projet d'investissement pour leur région respective.

Dans le cadre d'une révision de la *Loi sur l'immigration*, le Ministre a déposé devant le Parlement un certain nombre de modifications qui permettront de prendre des mesures à l'encontre des personnes qui abusent du Programme. De puissants pouvoirs d'application appuieront ces changements pour prévenir les abus et prendre des mesures à cet effet. Un cadre réglementaire sera élaboré en consultation avec les provinces et les territoires.

Selon les règlements de la *Loi sur l'immigration*, un « investisseur immigrant » est une personne qui a contrôlé ou dirigé avec succès une entreprise commerciale et qui, ayant amassé par ses propres moyens un avoir d'une valeur nette d'au moins

Linvestissement Canada a prêté son aide au consulat canadien à Munich pour organiser deux activités dénommées « *Canada Days* » centrées sur les industries de la micro-électronique, des lasers et de l'opto-électronique, et des appareils médicaux. Ces journées consistaient en des tables rondes portant sur les possibilités d'alliances stratégiques et d'investissements entre les entreprises canadiennes et allemandes de ces secteurs.

500 000 \$, effectue un investissement d'un niveau déterminé dans une entreprise ou dans un fonds approuvés au Canada. Le niveau de l'investissement — 250 000 \$ ou 350 000 \$ — est fonction de l'endroit où se fera le placement proposé. Un investissement de 500 000 \$ et plus peut être effectué à n'importe quel endroit et peut être garanti par une tierce partie.

Entre janvier 1986 et décembre 1992, plus de 7 500 demandeurs du statut d'immigrant étaient porteurs de sous-critères individuelles représentant un fonds d'investissement potentiel d'une valeur de 1,5 milliard de dollars. De ce montant, 849,2 millions de dollars ont été investis dans différents projets et diverses entreprises à la grandeur du Canada, permettant ainsi de créer plus de 10 000 emplois à temps plein.

Selon des données récemment publiées, les fonds investis aux termes du Programme ont représenté près de 50 % du stock de capital de risque au Canada en 1989 (3,3 milliards de dollars). La part des investisseurs immigrants en ce qui concerne les nouveaux capitaux de développement investis dans les régions économiquement défavorisées du Canada a été d'environ 50 %. En fait, dans certaines provinces, ce pourcentage a pratiquement atteint 100 %.

Les entreprises canadiennes qui veulent profiter de ces fonds peuvent utiliser deux méthodes. La première suppose que les entreprises créent leur propre véhicule d'investissement, qui peut se présenter sous la forme d'un fonds d'investissement

Ces activités, qui ont eu lieu les 25 et 27 août derniers, étaient coparrainées par les industries locales un *Handelskammer* (HK) situées à Lübeck et à Hambourg, en Allemagne. Elles s'inséraient dans le cadre d'une initiative permanente de marketing qui vise à mettre en valeur la haute technologie canadienne et à faire savoir aux Européens que le Canada est intéressé à conclure des alliances stratégiques avec des entreprises d'Europe.

James Holloway
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Téléphone : (613) 996-4292
Télécopieur : (613) 996-2515

Pour de plus amples renseignements sur les prochaines activités du genre, veuillez communiquer avec :

John F. Martin, directeur adjoint
Programme d'immigration des investisseurs
Emploi et Immigration Canada

Que devraient faire les syndicats?

- ne de l'enseignement et de la formation professionnelle. On a fait remarquer que le système d'éducation devait être axé davantage sur le monde du travail.

de la qualité et à la formation. La formation et l'adaptabilité revêtent une importance capitale en ce qui concerne la mise en valeur intégrale de la main-d'œuvre. En général, les cinq forums sur l'investissement ont fait ressortir un message clair. Le monde des affaires, le gouvernement, les syndicats et le milieu universitaire se rendent bien compte que le Canada éprouve un urgent besoin de fonds. Beaucoup de participants ont reconnu que le rôle premier revient au monde des affaires et ont déclaré que l'accroissement des investissements est essentiel à l'amélioration à long terme de

Pour un grand nombre de participants, la politique prônant la gestion de la qualité totale s'avérerait nécessaire et efficace pour bâtir une clientèle et la conserver, et établir une entreprise solide sur le plan financier.

la performance des sociétés.

« En résumé, de dire M^{me} McCloskey, on nous a dit que le Canada a besoin d'un solide plan d'action propre à favoriser l'adoption, par les parties intéressées, d'une approche stratégique à long terme en matière d'investissement. Il existe une relation très étroite entre l'épargne, l'investissement et la prospérité. Ceux qui épargnent et qui investissent prospèrent. »

Robert Ready
Investissement Canada

Pour obtenir un exemplaire du rapport sur les forums sur l'investissement international *Investir dans l'avenir du Canada*, veuillez vous adresser au :

Responsable des publications
Recherche et politiques sur

Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D

Téléphone : (613) 992-3847
Télécopieur : (613) 996-2515

Que devraient faire les gouvernements?

- ☐ Instaurer un climat stable et favorable aux investissements
- ☐ Rationaliser les procédures liées à la réglementation
- ☐ Encourager les investissements dans la R-D et dans les réseaux d'innovation
- ☐ Coordonner les objectifs de la politique sociale et ceux de la compétitivité
- ☐ Continuer à libéraliser les investissements nationaux et internationaux et à éliminer les obstacles au commerce

(suite de la page 7)

Les ateliers qui se sont déroulés au cours de chacun des cinq forums ont porté sur quatre thèmes :

Faire des investissements de qualité.
Nous devons investir de façon plus
judicieuse, et non pas seulement
davantage.

Attirer les investissements étrangers. L'investissement étranger s'impose à la fois pour aider à compléter à l'épargne nationale, et pour aider le Canada à s'intégrer aux marchés internationaux et à tirer parti des nouvelles technologies.

Présence canadienne sur les marchés mondiaux. L'investissement, le commerce et la technologie sont de plus en plus transnationaux. Les entreprises canadiennes doivent se restructurer pour soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux d'aujourd'hui.

Les participants aux ateliers ont proposé un certain nombre de solutions aux problèmes qu'éprouvent les entreprises. Beaucoup ont déclaré que le monde des affaires devait faire plus dans le domai-

Les représentants syndicaux présents aux forums ont souligné le besoin de donner aux travailleurs des responsabilités plus directes à l'égard de la performance des entreprises. Ils ont proposé l'adoption de mécanismes comme la participation aux bénéfices et au capital social, et la participation des employés à la gestion

ermes d'expertise plutôt qu'à l'échelle de produits particuliers. S'il est vrai que les entreprises canadiennes réussissent à tailler des créneaux sur le marché mondial, on peut néanmoins se demander si elles tirent d'importantes leçons de l'expérience étrangère. Il faut faire beaucoup plus en ce qui concerne les capacités d'entrepreneurship, la gestion de la totalité, la formation professionnelle partenariats stratégiques. Des participants étaient également d'avis que, de façon générale, les investissements en R-D peuvent au ralenti au Canada et que le secteur privé doit faire davantage à ce sujet.

On devrait promouvoir la recherche et le développement (R-D) de façon plus efficace en établissant de solides partenariats entre le milieu des affaires et les universités et en lançant sur le marché les résultats de ces efforts concertés.

Il faut favoriser la concentration des ca-

CONFIRMATION DU DÉFI NATIONAL DE L'INVESTISSEMENT



Jean C. McCloskey, présidente d'Investissement Canada, accompagnée de Michael Wilson, ministre responsable d'Investissement Canada.

président de Sharwood and Company, a lancé au forum de Toronto un plaidoyer vigoureux en faveur de la petite et moyenne entreprise. Il a souligné le dynamisme de ce secteur qui a toujours favorisé l'éclosion des talents d'entrepreneurs et qui est à l'origine de la majorité des nouveaux emplois. Il a également mentionné que les petites entreprises devraient jouir d'un meilleur accès aux capitaux propres et d'un meilleur traitement fiscal relativement aux gains de capital, en plus de faire l'objet d'une réglementation plus simple.

À Montréal, Donald Beaupré, président du conseil et directeur général de SR Telecom Inc., a expliqué comment celle-ci est devenue une entreprise prospère spécialisée dans le matériel de télécommunications. Il a déclaré que sa compagnie avait délimité un créneau précis et mis au point un produit s'adressant spécialement à ce marché, de sorte qu'elle vend aujourd'hui ses produits partout dans le monde. La précédente aide reçue du Conseil national de recherches a permis de surmonter les problèmes de conception des produits.

David Lyons, président de la firme R&D Lyons Consultants, a souligné au forum d'Halifax que les alliances stratégiques et les coentreprises sont une voie qui mène au succès, notamment en ce qui concerne les petites entreprises visant les marchés internationaux. Aux yeux des Européens, a-t-il affirmé, le

► (p. 8)

Que devraient faire les entreprises?

- Viser la croissance à long terme
- Adopter une optique internationale – tirer des leçons de l'expérience étrangère
- Encourager l'entrepreneuriat et l'innovation
- Dépenser davantage au chapitre des machines et du matériel et investir dans la technologie
- Développer une main-d'œuvre de qualité, un atout important
- Travailler avec les divers intervenants afin de mettre au point des produits à la fine pointe de la technologie

étranger et encourager l'investissement national. À son avis, le fardeau des impôts et des règlements, de même que les modifications qu'on y apporte constamment nuisent au Canada dans ses efforts pour attirer des investissements.

Au forum de Winnipeg, le p.-d.-g. de Husky Oil Limited, Art Price, a proposé plusieurs mesures susceptibles d'améliorer la compétitivité du Canada. Il a déclaré que le régime fiscal devrait être modifié de façon à permettre aux entreprises de se financer sur le marché des actions à long terme plutôt que sur celui de l'emprunt. Selon lui, il faudrait encourager la responsabilité directe des employés envers les résultats de l'entreprise – se en veillant à ce que le régime fiscal ne pénalise pas ceux qui reçoivent des actions de la compagnie au lieu d'un salaire proprement dit.

Gordon Sharwood, spécialiste des services de banque d'investissement et Stanley K wok, directeur et premier vice-président de Concord Pacific Developments, a rappelé aux participants au forum de Vancouver que la décision d'investir dépend essentiellement des perspectives de maximisation des profits. Il n'y a pas de différence fondamentale entre attirer l'investissement mental et attirer l'investissement physique. Ils ont permis de mettre en lumière les préoccupations des participants venant de différents milieux. Stanley K wok, directeur et premier vice-président de Concord Pacific Developments, a rappelé aux participants au forum de Vancouver que la décision d'investir dépend essentiellement des perspectives de maximisation des profits. Il n'y a pas de différence fondamentale entre attirer l'investissement mental et attirer l'investissement physique. Ils ont permis de mettre en lumière les préoccupations des participants venant de différents milieux.

PROMOTION DES INVESTISSEMENTS DANS LE DOMAINE TECHNOLOGIQUE

Les programmes européens et américains d'investissement Canada seront très chargés au cours des prochains mois. Le calendrier des événements ci-dessous vous en dresse un bref aperçu. En plus de ces activités, l'Agence par- tiendra les événements suivants qui se tiendront au Mexique et en Asie.

Séminaires sur les possibilités

d'investissement et d'affaires au Canada – Du 15 au 19 mars 1993. On

que lieu propice aux investissements, en plus de fournir des réponses précises et opportunes aux questions d'investisseurs potentiels. Renseignements : Audrey Turner; tél. : (613) 995-0759; téléc. : (613) 996-9515.

Projet de partenariat stratégique

dans le domaine des communications de pointe en Asie. On y fait la promo-

tion de partenariats stratégiques entre des PME canadiennes et des sociétés asiatiques dans le secteur de la téléma-

tique et des communications cellulaires.

Marketing

L'Agence travaille en étroite collaboration avec des conseillers en investisse- ment et des délégués commerciaux en poste à l'étranger et avec des experts du secteur privé pour déterminer quels sont les meilleurs moyens de présenter les entreprises canadiennes aux investis- seurs étrangers. Cette étape vise à permet- tre aux experts en question de rencontrer individuellement les représentants d'entreprises étrangères préqualifiées.

Suivi

À cette étape, on indique aux sociétés canadiennes le niveau d'intérêt des entre- prises étrangères, puis on procède à l'échange d'informations en vue de réunir les deux parties soit au Canada, soit dans le pays du partenaire potentiel. Les visites du genre sont entièrement autofinancées. Les experts du secteur privé facilitent les discussions entre les partenaires poten- tiels et travaillent en collaboration avec l'Agence pour organiser les visites.

Investissement Canada fait la promo- tion des investissements dans des entre- prises canadiennes œuvrant dans des secteurs technologiques clés, et il s'y prend en aidant les petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes de ces secteurs à trouver les capitaux, la tech- nologie et les partenaires (pour former des coentreprises et des alliances straté- giques) dont elles ont besoin. Les ef- forts de l'Agence ont visé les secteurs industriels suivants :

- les logiciels de pointe;
 - les sciences biomédicales;
 - la biotechnologie;
 - les technologies électroniques;
 - les effluents industriels;
 - les lasers et l'opto-électronique;
 - les technologies océanologiques.
- En 1992, d'autres secteurs sont venus se greffer au programme, notamment :
- la géomatique;
 - les télécommunications;
 - les déchets solides et dangereux;
 - l'emballage des produits alimen- taires;
 - les euparternariats (accès aux marchés de l'Europe de l'Est).

Au cours de l'année financière 1991-1992, 13 ententes ont été conclues, et 18 visites autofinancées d'entreprises ont découlé de ces projets.

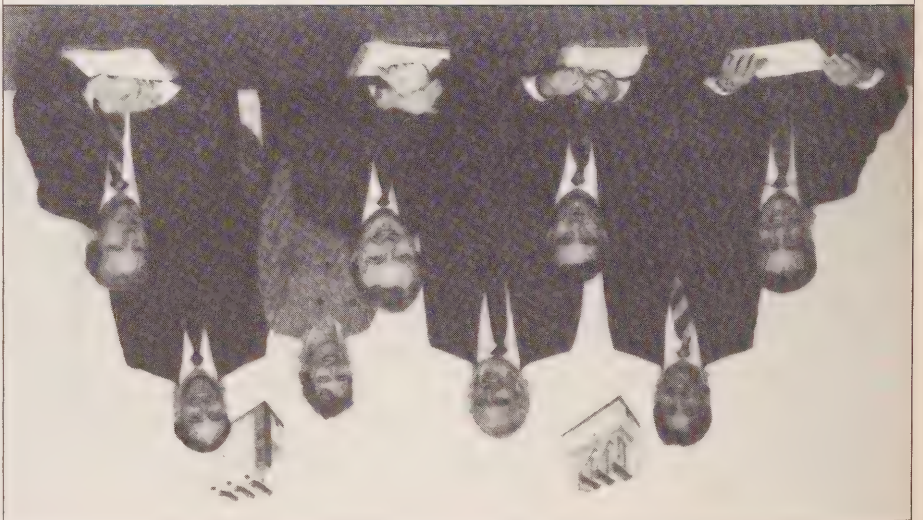
Les activités de promotion de l'investis- sement dans ces secteurs clés se divi- sent en trois étapes distinctes :

Identification des possibilités

Investissement Canada travaille de concert avec des experts du secteur pri- vé pour dresser le profil des sociétés ca- nadiennes, mesurer leur rendement et déterminer leurs besoins en matière de partenariats. Ces profils sont réunis dans une trousse d'information fournis- sant un aperçu des avantages offerts par le secteur canadien en question, et ser- vant à promouvoir les possibilités d'in- vestissement particulières offertes par les entreprises canadiennes.

Si vous désirez obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de prospec- tion des investissements, veuillez communiquer avec Chummer Farina au (613) 995-9259 (télécopieur : [613] 996-2515).

ACCORD DE LICENCE ENTRE SOLARCHEM ET UNE SOCIÉTÉ ITALIENNE



On aperçoit de gauche à droite (1^{re} rangée) : Gherardo Lavita et Pasquale Punzo, du groupe Bono; Samuel Stevens et Doug Lorrman, respectivement président et président du conseil, de Solarchem; (2^e rangée) : Mike Farley, du consulat du Canada à Milan; Norm Schindike, de Schindike & Associates; Eleonore Rupprecht, du gouvernement de l'Ontario (MICT); et Richard LePage, d'Investissement Canada.

d'indiquer le président de Solarchem, Samuel Stevens. Artes et les autres sociétés du groupe sont déjà bien implantées sur le marché italien du traitement des eaux. Elles constituent des partenaires idéals pour nous. »

L'apport du personnel du consulat du Canada à Milan, de la délégation du gouvernement de l'Ontario à Milan et d'Investissement Canada, de même que celui du consultant chargé du projet, Norm Schindike, ont été considérables au cours des négociations. Solarchem est présentement en pourparlers avec des entreprises d'autres pays européens afin de conclure des accords similaires. Investissement Canada, en collaboration avec Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, et Industrie, Sciences et Technologie Canada, réalise actuellement un projet visant à aider les entreprises canadiennes œuvrant dans le secteur de la gestion des effluents industriels à trouver des partenaires sur les principaux marchés étrangers. Le premier contact entre Solarchem et Artes a été établi à l'occasion d'une mission canadienne visant à découvrir d'éventuels partenaires européens.

*Richard LePage
Investissement Canada*

point par Solarchem et en assurer le service après-vente. RAYOX est un procédé d'oxydation amélioré qui détruit les contaminants organiques présents dans l'eau.

« Cet accord représente la première étape importante de notre stratégie en vue d'introduire la technologie RAYOX sur le marché européen,

La société Solarchem Environmental Systems, de Richmond Hill (Ontario) a conclu un accord de licence avec la société Artes Ingeneria S.p.A., une des entreprises appartenant au groupe Bono, établi à Milan, en Italie. En vertu de cette entente, Artes pourra fabriquer, commercialiser et vendre en Italie la technologie RAYOX mise au

DEUX NOUVEAUX DOCUMENTS DE TRAVAIL DE L'AGENCE

Investissement Canada a publié l'automne dernier deux nouveaux documents de travail intitulés *Performance des entreprises par suite d'une prise de contrôle et L'investissement étranger au Canada : Mesure et définitions*.

niveau des dépenses consacrées à la recherche et au développement (R-D) et l'importance des investissements (par rapport au revenu) ont été examinés avec soin pour déterminer si ces deux éléments n'avaient pas souffert après une prise de contrôle.

Dans le deuxième document, les auteurs examinent et résument les moyens avec lesquels l'investissement direct étranger et les statistiques connexes sont mesurées par les différents organismes du gouvernement fédéral qui produisent les données. Plus particulièrement, ils évaluent les forces et les

Le premier a été préparé par la firme Regional Data Corporation en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada. Les auteurs y évaluent la performance d'entreprises qui ont fait l'objet d'une acquisition ou d'une prise de contrôle en calculant divers ratios financiers, puis en comparant ceux-ci avec les normes de l'industrie. Le

limites de chacune de ces diverses sources d'informations.

Pour obtenir un exemplaire de l'une ou l'autre de ces publications, veuillez communiquer avec :

*John Knubley, directeur
Groupe de la recherche sur
l'investissement
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario)
K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-7077
Télécopieur : (613) 996-2515*

L'ALÉNA ET SES RÉPÉRISSIONS SUR LES INVESTISSEURS ÉTRANGERS

(suite de la page 3)

plus assujetties à un examen aux termes de la Loi sur Investissement Canada.

10 L'ALÉNA et le Marché commun

Les membres de la Communauté européenne ont supprimé les obstacles au commerce intérieur et établi un tarif extérieur commun. Ils se dotent progressive-

ment de règlements internes communs touchant la circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes.

L'ALÉNA n'aura aucune incidence, pour les pays signataires, sur le mode de traitement des importations provenant de leurs autres partenaires commerciaux. Il ne donnera lieu à aucune harmonisation des règlements ou politiques internes, qu'ils soient d'ordre économique, social, culturel ou autres.

DISPOSITIONS TOUCHANT DES SECTEURS PARTICULIERS

11 Automobile

Le Pacte de l'automobile canado-américain demeure en vigueur.

Le marché mexicain de l'automobile, qui connaît le taux de croissance le plus rapide en Amérique du Nord, sera accessible aux exportations canadiennes. Les fabricants canadiens d'autobus et de camions lourds ou de poids moyen y auront immédiatement accès.

Lorsque l'ALÉNA entrera en vigueur, les tarifs imposés par le Mexique sur les véhicules et les camions légers seront immédiatement réduits de moitié. Les droits touchant les trois quarts des pièces exportées au Mexique seront supprimés dans un délai de cinq ans. Les prescriptions du Mexique relativement à l'équilibre des échanges et au niveau de contenu local seront éliminées progressivement sur une période de 10 ans.

Pour bénéficier du régime d'admission en franchise de douane, les véhicules légers, dont les automobiles et les camions légers, devront présenter un plus grand contenu nord-américain.

Cette proportion sera portée à 62,5 %, et la hausse s'effectuera en deux étapes, sur une période de huit ans. Les nouvelles usines bénéficieront d'un délai de cinq ans pour se conformer aux nouvelles prescriptions de contenu. Les usines ayant subi d'importantes rénovations disposeront de deux ans.

L'ALÉNA prévoit la prolongation du drawback des droits de douane jusqu'en 1996. Un nouveau système de remboursement qui sera ensuite instauré réduira le coût des intrants des fabricants canadiens.

12 Services financiers

Une fois l'ALÉNA en vigueur, le Mexique autorisera, au terme d'une période de transition, un vaste accès à son marché financier. Les banques, les sociétés de fiducie, les compagnies d'assurance et les courtiers en valeurs mobilières canadiens pourront ouvrir des filiales au Mexique, investir dans les institutions financières mexicaines et acquérir des titres de propriété dans ces dernières.

13 Autres secteurs de services

L'ALÉNA comporte des dispositions relatives aux services transfrontaliers, dont les services de transport, les services aériens spécialisés (cartographie et levés topographiques) et les services professionnels.

Au chapitre des transports, les frontières ont été ouvertes dans l'industrie du camionnage, afin de permettre aux entreprises canadiennes de transporter plus facilement des marchandises aux États-Unis, puis de poursuivre leur route jusqu'au Mexique.

Le Canada et le Mexique ont convenu de maintenir leur marché international de transport maritime relativement ouvert.

Le Mexique a accepté d'ouvrir son marché de services commerciaux et professionnels, notamment dans les secteurs de la gestion, du génie, du traitement de l'information de pointe, de la comptabilité et du droit.

Les entreprises ayant leur siège au Canada pourront chercher à obtenir d'importants marchés des gouvernements

14 Textiles et vêtements

L'ALÉNA comporte de nouvelles règles d'origine plus strictes, qui obligeront les pays signataires à s'approprier davantage en Amérique du Nord.

Les vêtements ne pourront bénéficier des dispositions de l'Accord que s'ils sont faits de fils et de tissus produits en Amérique du Nord. Quant aux fils, ils devront être faits de fibres produites en Amérique du Nord. Ces nouvelles règles sont contrebalancées par l'augmentation des « contingents tarifaires » qui fourniront un accès privilégié au marché américain pour les vêtements faits au Canada.

15 Énergie et pétrochimie

L'ALÉNA renferme des dispositions qui empêchent le Mexique de recourir à certaines mesures de restriction du commerce dans le secteur de l'énergie.

L'élimination des restrictions en matière d'investissement imposées par le Mexique sur les produits pétrochimiques secondaires et la suppression immédiate des restrictions commerciales les touchant la majorité des produits pétrochimiques offrent aux entreprises canadiennes d'importantes possibilités à exploiter.

16 Agriculture

L'ALÉNA canado-américain continue de régir le commerce des produits agricoles entre les deux pays. Aux termes de l'ALÉNA, le commerce entre le Canada et le Mexique fait l'objet d'un accord distinct. Le Mexique ouvrira son marché aux produits canadiens grâce à la suppression immédiate des licences d'importation et à l'élimination progressive des tarifs.

L'ALENA ET SES RÉPÉRCUSSIONS SUR LES INVESTISSEURS ÉTRANGERS

1 Le marché

L'ALENA permet la création d'un marché nord-américain unique réunissant 360 millions de consommateurs — en core plus grand que celui des 12 pays de la Communauté européenne — et affichant un PIB combiné de plus de 7 billions de dollars.

Les biens, les services et les capitaux canadiens pourront donc entrer librement sur le riche marché des États-Unis de même que sur celui du Mexique, l'une des économies les plus prometteuses au monde.

2 Élimination des barrières

tarifaires et non tarifaires

La plupart des exportations canadiennes aux États-Unis ne sont pas assujetties à des droits de douane. Une fois l'ALENA en vigueur, les tarifs qui frappent toujours les exportations canadiennes aux États-Unis seront entièrement supprimés au plus tard le 1^{er} janvier 1998. Les tarifs imposés par le Mexique sur les exportations canadiennes seront éliminés progressivement sur une période de 10 ans.

Le Mexique admettra immédiatement en franchise de douane un grand nombre d'exportations clés du Canada, dont les produits agricoles et les produits de la pêche, un bon nombre de métaux et de minéraux, la majorité du matériel de télécommunications, de nombreux types de machines et certains articles en bois et en papier. Les tarifs imposés par le Mexique dans des secteurs comme les meubles et les produits pharmaceutiques, ainsi que sur certains produits en bois et quelques produits métallurgiques finis seront supprimés progressivement sur une période de 10 ans.

La majorité des barrières non tarifaires du Mexique, telles que les licences d'importation, seront éliminées dans un délai de 10 ans.

3 *Traitement national*

Le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée sont assurés en vertu de l'ALENA, et ce dernier interdit aussi les prescriptions de rendement ayant un effet de distorsion sur les échanges.

4 Accès sûr aux marchés

Le Canada, les États-Unis et le Mexique traiteront les biens, les services et les capitaux de l'un et de l'autre comme s'il s'agissait des leurs, et ceux-ci ne pourront faire l'objet de mesures discriminatoires en raison de leur origine.

Les investisseurs internationaux qui ont déjà injecté des capitaux au Canada bénéficieront des dispositions de l'ALENA s'ils se servent du Canada comme « tremplin » pour investir aux États-Unis ou au Mexique.

5 Meilleurs mécanismes de règlement des différends

Les exportateurs et les investisseurs peuvent être certains que leurs intérêts seront efficacement défendus grâce à un système de règlement des différends plus transparent qui prévoit de meilleures mesures de mise en application.

Le règlement des différends touchant l'antidumping et les droits compensateurs ou encore la détermination de mesures pour y remédier relèveront de comités spéciaux binationaux, et non de tribunaux nationaux.

L'Accord prévoit que les différends entre un investisseur et le gouvernement d'un pays signataire de l'ALENA pouront, à la demande de l'investisseur, faire l'objet d'un arbitrage international. Les investisseurs canadiens présents aux États-Unis et au Mexique éprouveront ainsi un plus grand sentiment de confiance.

6 *Marchés publics*

Les trois pays ont accepté d'élargir sensiblement l'accès des entrepreneurs étrangers à leurs marchés publics, non seulement pour ce qui est de l'achat de biens, mais aussi pour l'acquisition de services, notamment dans le domaine de la construction.

7 Voyages d'affaires

De nouvelles procédures simplifiées auront pour effet d'accélérer les voyages d'affaires. Les gens d'affaires admissibles bénéficieront d'une admission temporaire, sans qu'il leur soit nécessaire d'obtenir une autorisation préalable.

8 *Propriété intellectuelle*

L'ALENA comporte un éventail complet de dispositions visant à normaliser et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle. Les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les secrets commerciaux des entreprises et des particuliers établis au Canada seront protégés.

9 Investissement

Le Mexique réduira ses restrictions en matière d'investissement dans des dizaines de secteurs économiques, dont l'automobile, l'exploitation minière, l'agriculture, la pêche et les transports, et dans la majorité des activités de fabrication.

Aux termes de l'ALENA, l'investissemment étranger sera permis à 100 % dans la majorité des industries mexicaines. Il existe d'importantes disciplines touchant les restrictions en matière d'investissement ayant un effet de distorsion sur les échanges, ce qui permet aux trois pays signataires de l'ALENA de demeurer des endroits privilégiés pour les investissements nationaux et étrangers.

En ce qui concerne les investissements dans des entreprises mexicaines, le seuil d'examen passera de 25 millions de dollars US au cours de la première année de l'Accord à 150 millions de dollars US après neuf ans.

Le seuil d'examen préférentiel prévu dans la *Loi sur l'investissement Canada* et (ALB) entre le Canada et les États-Unis s'appliquera aussi aux investisseurs mexicains lorsque l'ALENA entrera en vigueur. Le seuil d'examen prévu dans l'ALE pour les acquisitions directes a été fixé à 152 millions de dollars CAN en 1993 (actif brut de l'entreprise). Les acquisitions indirectes par des investisseurs américains ou mexicains ne seront

L'INVESTISSEMENT ET L'ALENA



De gauche à droite (assis) : le ministre mexicain du Commerce, Jaime Serra Puche; la représentante américaine du commerce, Carla Hills; et le ministre canadien du Commerce extérieur, Michael Wilson; (debout) : le président des États-Unis, George Bush; et le premier ministre du Canada, Brian Mulroney, au moment où fut paré l'ALENA, le 8 octobre 1992. (Photo : AP/Wide World)

finale répond toutefois à un certain nombre de préoccupations particulières.

Le Mexique a souscrit au cadre fondamental des investissements qui est maintenant devenu la norme dans les pays industrialisés : traitement national, régime de la nation la plus favorisée, norme minimale conforme au droit international et interdiction des prescriptions de rendement ayant un effet de distorsion sur les échanges. Cela signifie que les investisseurs européens et japonais, par exemple, qui sont présents au Canada pourrout se prévaloir de l'ALENA s'ils investissent aux États-Unis ou au Mexique à partir du Canada. Cela constitue une amélioration par rapport à l'ALE.

Le progrès le plus notable est le mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État qui a été incorporé à l'ALENA. Le système judiciaire mexicain a parfois été considéré comme « flottant » par les investisseurs étrangers. Grâce au nouveau mécanisme, les investisseurs canadiens qui estiment que le gouvernement mexicain a pris une mesure contraire à l'ALENA et qui, en conséquence, demandent une indemnisation pourrout porter leur cause devant un organisme d'arbitrage international. L'ALENA

continent nord-américain et, de fait, accroîtront les investissements provenant d'autres parties du monde. En ce sens, l'ALENA est supérieure à l'ALE ». Une foule de facteurs déterminent le climat d'investissement au sein d'un pays donné : la performance économique globale; les taux d'imposition; l'infrastructure; la proximité des marchés; le coût du capital; la stabilité des prix et de la monnaie; les compétences de la main-d'œuvre; l'attitude et les politiques du gouvernement en matière d'investissement; et, bien sûr, les diverses exigences des entreprises elles-mêmes. En tenant compte de tous ces facteurs, c'est le Canada qui offre le meilleur climat d'investissement en Amérique du Nord, et il a de bonnes chances de se classer au premier rang des pays du Groupe des Sept pour ce qui est de la croissance, au moment où le monde se remet de la récession. Le Canada pourrout bien devancer ses concurrents dans la course aux investissements.

Bien qu'actuellement le Mexique cherche activement à attirer des investissements étrangers, les entreprises canadiennes ont fait preuve de prudence à ce chapitre. Cette attitude s'explique par bien des raisons, qui tiennent notamment au climat de l'investissement au Mexique et à la stabilité de ce climat. L'entente

établit une procédure d'arbitrage qui veille à ce que les décisions soient prises de façon rapide et équitable et que les incertitudes politiques dans le règlement des différends commerciaux soient éliminées. Le Mexique a toujours refusé de se soumettre au principe mondiallement reconnu d'indemnisation entière et équitable des investisseurs ayant fait l'objet d'une expropriation. Cette situation, qui trouve son origine dans les relations américano-mexicaines passées, a constitué un obstacle de taille pendant les négociations. Le Mexique a toutefois fini par accepter ce principe. Il a également admis l'obligation d'autoriser la libre sortie de tous les fonds reliés aux investissements au taux de change du marché. Les autorités mexicaines doivent aussi prendre des mesures liées à la balance des paiements afin de la rendre conforme aux lignes directrices imposées par le Fonds monétaire international.

Le Canada, comme les États-Unis et le Mexique, a des lois qui, dans certains domaines, accordent la préférence aux citoyens canadiens, par exemple, dans les secteurs des télécommunications, des transports et de l'énergie. L'ALENA n'influe sur aucune de ces politiques canadiennes sectorielles en matière d'investissement, pas plus qu'il ne touche les industries culturelles canadiennes et les services sociaux.

Si l'on évalue les résultats obtenus par le Canada par rapport aux objectifs visés, notre pays s'est bien tiré d'affaire. Des améliorations ont été enregistrées par rapport à l'ALE dans des domaines comme le régime des différends. Les principaux secteurs canadiens délicats ont été protégés. La compétitivité supérieure du Canada a été sauvegardée et même améliorée grâce à la négociation d'un nouvel ensemble de règles d'investissement de large application en Amérique du Nord, et ce, sans que de nouveaux obstacles soient dressés devant les partenaires internationaux parties à l'Accord. En outre, la possibilité que de nouveaux pays se joignent à l'ALENA constitue une perspective prometteuse, dont la concrétisation bénéficierait à l'ensemble du système mondial.

Alan Nymark, vice-président exécutif Investissement Canada

L'INVESTISSEMENT ET L'ALÉNA



Le 8 octobre dernier, à San Antonio, au Texas, le premier ministre canadien et les présidents des États-Unis et du Mexique ont paraphé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), qui doit entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Dans le présent numéro, nous mettons en lumière quelques-uns des défis et débouchés que présente le libre-échange trilatéral entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. De plus, nous vous proposons un aperçu du rapport sur les forums organisés d'un océan à l'autre en juin 1992 dans le cadre du Mois de l'investissement.

DANS CE NUMÉRO

Accord de licence avec Solarchem p. 5

Promotion de l'investissement dans le domaine technologique p. 6

Rapport sur le Mois de l'investissement p. 7

Programme des investisseurs immigrants p. 9

Nominations p. 10

L'un des principaux objectifs que poursuivait le Canada au cours des négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) résidait dans l'amélioration des conditions d'investissement au pays afin d'en faire un meilleur endroit où investir. Le Canada a atteint ce but en s'assurant d'abord et avant tout de participer à la plus importante entente commerciale du monde. Grâce à l'ALÉNA, les entreprises canadiennes et les sociétés internationales qui investissent au Canada auront accès à un marché de quelque 360 millions de personnes.

Dans le cadre d'une analyse de l'ALÉNA récemment réalisée par l'Institut Fraser, les directeurs de l'ouvrage, Steven Globerman et Michael Walker, faisaient remarquer, en substance, que « dans tout accord commercial, on peut dire que les dispositions principales sont celles qui traitent de l'investissement. En effet, l'investissement direct étranger est une voie que les étrangers empruntent de plus en plus pour pénétrer sur le marché d'autres pays. La décision d'investir dans un pays donne tient à deux facteurs déterminants : la sécurité des investissements et le fait de savoir que les investisseurs étrangers reçoivent un traitement juste, voire le même traitement que les investisseurs nationaux ».

Dans cette nouvelle analyse portant sur les trois pays visés par l'Accord, les auteurs Alan Rugman et Michael Gestrin affirment que l'ALÉNA est beaucoup plus qu'une simple extension, par la participation du Mexique, de l'Accord de libre-échange (ALÉ) conclu entre le Canada et les États-Unis. De l'avis des auteurs, « dans l'ensemble, les nouvelles dispositions de l'ALÉNA favoriseront le mouvement des investissements au sein du



